

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 44(1017) 2013

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2013

Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць.
Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 44 (1017). – 166 с.

Державне видання

Свідцтво Держкомітету з інформаційної політики України КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

Збірник виходить українською та російською мовами.

Вісник Національного технічного університету «ХПІ» внесено до «Перелік наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» затвердженого постановою Президії ВАК України від 26 травня 2010 р., № 1-05/4 (Бюлетень ВАК України, № 6, 2010 р., с. , №20).

Координаційна рада:

Л.Л.Товажнянский, 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. Клепіков, 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. Морачковский, 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. Тимофєєв, 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. Погорєлов, 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.

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

*У квітні 2013 р. Вісник Національного технічного університету «ХПІ», серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва», включений у довідник періодичних видань бази даних **Ulrich's Periodicals Directory (New Jersey, USA)***

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».Протокол №6 від 05 липня 2013 р.

М. Д. БАЛДЖИ, д-р екон. наук, проф., Одеський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В статті розглянуті положення сталого розвитку соціо-еколого-економічних систем та подані функції покращення розробки стратегій з позиції раціонального природокористування. Висвітлені положення інноваційних напрямків при формуванні стратегій розвитку; доведена доцільність регуляторних підходів в управлінському процесі; обґрунтовані переваги кластеризації на прикладі рекреаційно-туристичної діяльності Одеської області.

Ключові слова: стратегія, соціо-еколого-економічна система, раціональне природокористування, кластер, рекреаційно-туристична діяльність, Одеська область.

Вступ. Найважливішою проблемою сучасності є забезпечення дієвості і ефективності формування та реалізації соціо-еколого-орієнтованої стратегії розвитку, що можливо за умови запровадження виваженої регуляторної політики природокористування, спрямованої на досягнення цілей сталого розвитку держави. Для усунення негативних проявів у сфері природокористування доцільним є перегляд існуючої системи використання природних ресурсів, яка б відповідала принципам сталого розвитку та ґрунтувалась на досягненні компромісу між економічними, екологічними та соціальними потребами суспільства.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Тенденції сучасного етапу розвитку суспільства призвели до необхідності впровадження новітніх підходів у використанні природних ресурсів, які б поєднували екологічні, соціальні, економічні, юридичні, природничі та інші напрямки. Одним з них стає стратегія сталого розвитку, як засіб інтеграції економічних, соціальних та екологічних цілей для розвитку держав з позицій національних і міжнародних інтересів [4, с. 13]. Питання впровадження та розвитку стратегій широко обговорюються у наукових колах. Їм присвячені праці І.О. Александрова, О.І. Амоші, Я.А. Жаліло, О.В. Кендюхова, Ю.В. Макогона та інших вітчизняних вчених. У певній групі наукових робіт проведено обґрунтування вагомості впровадження стратегій соціально-економічного розвитку регіону та методологічні підходи, відповідно до спеціалізації конкретних територіальних утворень (С.А. Біла, І.М. Дишловий, Д.А. Ісаченко, І. Санжаровський та ін.). Інша група праць присвячена стратегічному плануванню регіонального розвитку (О.В. Дикий, С.П. Качан, В.М. Осипов та ін.). Вони містять загальнометодичні підходи до розробки стратегічного планування з урахуванням подальших перспектив розвитку регіонів. Крім цього існує велика кількість праць прикладного характеру, що пов'язані з розробкою стратегій для конкретних областей України, які зорієнтовані на подальший розвиток, завдяки вдосконаленню роботи певних галузей. Незважаючи на значну кількість робіт, поки що не знайшли широкого поширення праці, стосовно стратегій розвитку соціо-еколого-економічних систем, орієнтовані на наявність не стільки окремих галузей, а якостей природно-ресурсного потенціалу і, відповідно, особливостей природокористування.

© М. Д. Балджи, 2013

Мета статті. Цьому питанню й присвячена стаття, основною метою якої виступає розгляд нестандартних підходів до формування стратегій розвитку соціо-еколого-економічних систем.

Постановка проблеми. На сьогодні практично в усіх країнах світу розроблені стратегії, програми та плани переходу до сталого розвитку. Але часто ці розробки мають тільки економічно спрямований напрямок. Визначаючи необхідність переходу на принципи сталого розвитку, в Україні було прийнято низку законодавчих та нормативно-правових документів цього напрямку. Серед них, зокрема, Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [7], Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки [8], Енергетична стратегія України на період до 2030 року [5] та інші. В наш час Україна переживає період глибоких реформ. Підвищення сталості еколого-економічного потенціалу країни потребує посилення природовідновлюючого циклу у природокористуванні; зниження ресурсоемності, енергоемності продукції; встановлення позитивного балансу на користь природи і якості життя населення [10, с. 118].

Розглядаючи сталий розвиток як категорію, що поєднує досягнення економіки, екології та соціальних наук, можна підкреслити, що розвиток буде сталим у тому випадку, коли природний капітал у міру свого виснаження відновлюється або заміщується штучно створеним капіталом. Сталість взагалі не припускає виснаження і є чисто теоретичною категорією [3, с. 72; 12, с. 6]. Зазначене тісно пов'язане з концептуальною залежністю стратегії існування соціально-природничих систем, яка стверджує, що основною стратегією відповідних систем є раціональне використання ресурсної складової зі збереженням унікальних ділянок ландшафту та забезпечення сприятливих умов життєдіяльності

суспільства.

Матеріали досліджень. Практичним інструментом в контексті забезпечення сталого просторового розвитку країни є розробка й реалізація програм використання та охорони природно-ресурсного потенціалу її регіонів [6, с. 108; 11, с. 53]. Державна політика на локальному рівні проводиться з акцентом на управління екологічною безпекою функціонування підприємств та організацію екологічного менеджменту [9, с. 57]. Екологічно орієнтована політика держави реалізується у формі антициклічної (антикризової), структурної, інвестиційної, науково-технічної, цінової, фіскальної, зовнішньоекономічної, соціальної, екологічної, регіональної політики [4, с. 41]. Для здійснення державного регулювання природокористування необхідно зупинитись на формах регулювання використанням природно-ресурсного потенціалу, до яких належать: бюджетно-податкова, грошово-кредитна, цінова, індикативного планування, прогнозування і моделювання.

Результатами комплексного підходу має стати постійно поновлювальна система дій, яка б своєчасно формувала цілі природокористування та функціонувала на рівні державних та регіональних стратегій, проектів та програм розвитку. З цією метою доцільно використання кластерних форм в сфері природокористування, що виступають відносно інноваційними формами організаційно-господарського механізму функціонування соціо-еколого-економічних систем та діють в межах певного регіону.

Для подальшого впровадження інноваційних напрямків в економіці природокористування пропонується використання наступних стратегій:

1. Розвиток інноваційного механізму регулювання природокористування. Дана стратегія передбачає розробку спеціальних індикаторів природокористування для виміру динаміки і якісних зрушень у використанні природних ресурсів та охорони природи; запровадження ресурсозберігаючих технологій (створення спеціалізованого підрозділу, що концентрує інформацію та бази даних з розвитку ресурсозберігаючих технологій, їх розроблювачів та зв'язок зі споживачами); вдосконалення системи екологічного менеджменту з підтримкою впровадження даних пропозицій в усі структури управління природокористуванням).

2. Посилення інноваційного партнерства на регіональному та міжрегіональному рівнях, що включає фінансову підтримку нововведень у регіонах, спільне планування й установку пріоритетів в інноваційній політиці, співробітництво в розробці і реалізації інноваційних проектів, обмін досвідом успішних проектів та вдосконалення кваліфікації кадрів в області інноваційної стратегії і політики в природокористуванні.

3. Стимулювання інноваційної творчості. Стратегія спрямована на активність та творче мислення вищого управлінського персоналу, подолання організаційних перепон – створення комплексних груп з дозволу міжгалузевих та міжрегіональних проблем у природокористуванні та охороні природи і здоров'ї населення; фінансову підтримку конкурентного середовища; впровадження нагород та заохочень; підвищення професійного рівня у впровадженні інновацій у діяльність різних управлінських структур.

Результати досліджень. Аналіз природно-ресурсного потенціалу Одещини дозволяє визначити пріоритетні напрямки стратегії розвитку регіону з урахуванням комплексного природокористування. До них, в першу чергу, належать вдосконалення організаційно-економічних механізмів регулювання комплексного природокористування. У розробці стратегії зазначеної діяльності визначальною обрана інноваційно-інвестиційна парадигма, метою якої виступає зародження точок економічного зростання, що сприятиме формуванню кластерної моделі розвитку соціо-еколого-економічної системи. Основними напрямками стратегії виступають:

- соціо-еколого-економічний аналіз і діагностика природокористування;
- дослідження наявності трудових ресурсів, їх потенційні можливості;
- проведення інвентаризації родовищ мінерально-сировинних, водних, лісових та рекреаційних ресурсів;
- здійснення систематизації та вдосконалення контрольних заходів за використанням наявних ресурсів;
- визначення можливостей комплексного природокористування на підприємствах всіх галузей;
- проведення моніторингових досліджень;
- оптимізація природокористування шляхом визначення соціо-еколого-економічної збалансованості регіону.

Розв'язання поставлених проблем планується вирішувати за допомогою розробленої концепції комплексного природокористування та впровадження регуляторних заходів соціо-екологічно-економічної спрямованості.

Конкретне дослідження було проведено для окремої сфери діяльності – рекреаційно-туристичного комплексу Одеської області. Гістограма кластерного аналізу матриці кроскореляцій динамічних рядів кількості рекреантів в Одеській області за період 1995 – 2012 рр. подана на рис. 1.

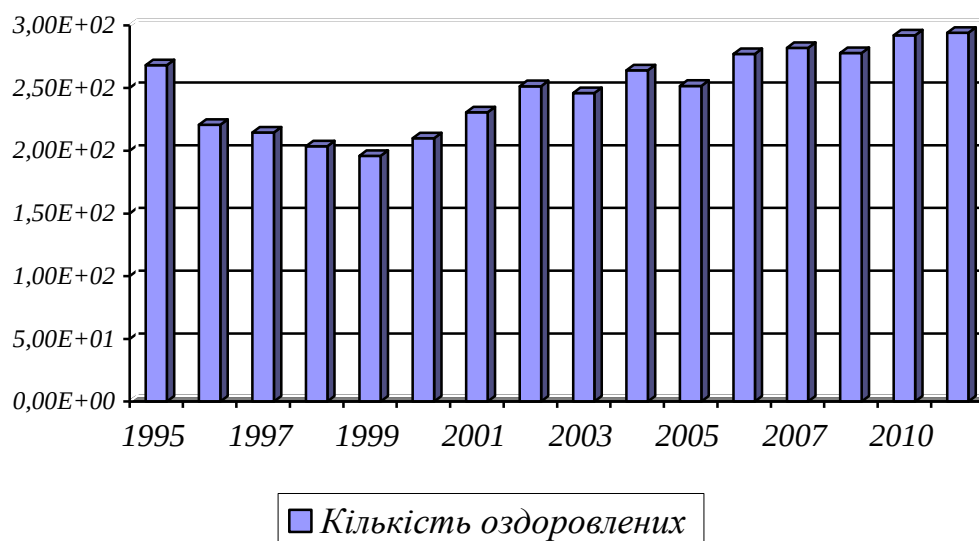


Рис. 1 - Гістограма кластерного аналізу матриці кроскореляцій динамічних рядів кількості рекреантів в Одеській області (розраховано за даними [2])

Порівняння оцінок за різними способами агрегації даних показує, що зміна способу угрупування динамічних рядів здатна різко змінити величину прогнозової оцінки кількості рекреантів (див. рис. 2).

На перспективу розвитку рекреаційно-туристичної галузі Одеської області істотним чином впливають природні, соціальні, економічні, технічні та законодавчі чинники. З метою удосконаленого розвитку туристично-рекреаційного комплексу та ефективного управління на регіональному рівні, на нашу думку, доцільно створювати кластерні утворення, які є найбільш ефективними при переході структури управління до системи територіальних об'єднань. Відповідно до методики [1, с. 114-155], доречно виділити такі основні напрямки державного регулювання виробничої діяльності з залученням природних ресурсів для приморських територій:

1. Регіональне фінансування здійснюється за розробленими програмами соціально-економічного розвитку регіону. Залучення фінансів відбувається завдяки надходженню інвестиційних та бюджетних коштів.
2. Створення фондів суб'єктів господарювання, джерелом яких виступатимуть фінансові ресурси, внески ресурсокористувців, страхові збори тощо.

Висновки. Необхідно впровадження напрямів реалізації комплексного природокористування, шляхом посилення ресурсної компоненти, в стратегіях, проектах та програмах соціально-економічного розвитку і створення спеціальних інституцій, що беруть на себе функцію організаційно-економічного забезпечення регулювання природокористування з метою удосконалення організаційно-

економічного механізму, впровадженні інноваційних підходів та проведенні діагностичних і моніторингових досліджень.

Перспективами подальшого розвитку мають стати функціональні регіональні соціо-еколого-економічно обґрунтовані системи стратегічного управління, що базуються на принципах сталого розвитку та використанні сучасних інноваційних технології і враховує особливості власного природно-ресурсного потенціалу. Стратегічні напрямки розвитку регіональних систем спрямовані на екологічне оздоровлення навколишнього середовища, запобігання виникнення надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру та створення сприятливих умов для відтворення природних ресурсів, життя і здоров'я населення регіону.

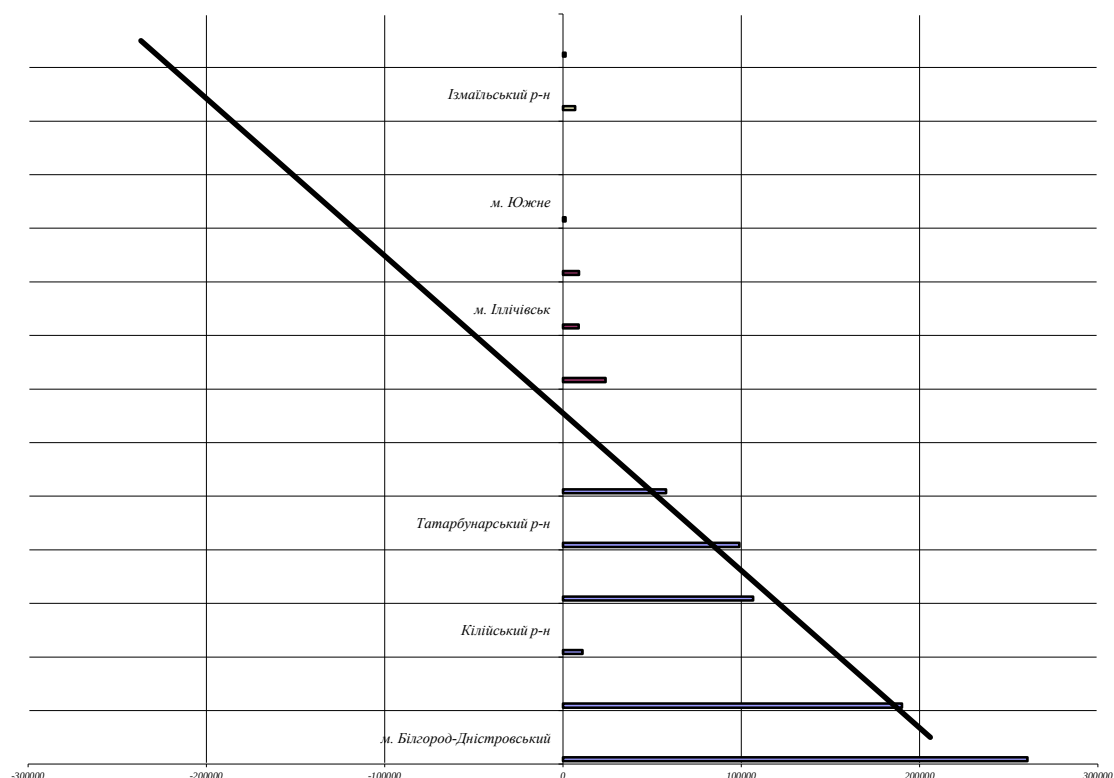


Рис. 2 - Прогноз кількості рекреантів за трьома групами рекреаційних підприємств Одеської області на 2015 рік (розраховано за даними [2])

Список літератури: 1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с. 2. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>. 3. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов : учеб. пособие / А.А. Голуб, Е.Б. Струкова. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 319 с. 4. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційні механізми) : монографія / Т.П. Галушкіна. – Одеса : Видавництво ТОВ «ІНВАІ», 2006. – 184 с. 5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc. 6. Кравців В., Павліха Н., Павлов В. Концептуальні засади розробки програми використання та охорони природно-ресурсного потенціалу регіону / В. Кравців, Н. Павліха, В.Павлов // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 107–115. 7. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform.pdf. 8. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки від 28 квітня 2004 р. № 493/2004 [Електронний ресурс] : указ Президента України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. 9. Судакова О.І. Управління екологічною складовою

економічної безпеки промислових підприємств / *О.І.Судакова* // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2008. – № 1 (19). – С. 54 – 60. **10.** *Харичков С.К., Андреева Н.Н., Кутинец Л.Е.* Экономика и экология : совместимость развития (мировой опыт и украинская перспектива) : монография / *С.К. Харичков, Н.Н.Андреева, Л.Е. Кутинец.* – Одесса : Ин-т проблем рынка и экон.-эколог. исслед. НАН Украины, 2007. – 180 с. **11.** *Хумарова Н.І.* Складові та тенденції формування екологоорієнтованого управління в Україні : монографія / *Б.В. Буркинський.* – Одеса: Пальміра, 2010. – 196 с. **12.** *Witkowska D.* Neural networks as a supportibg tool in credit granting procedure / *D.Witkowska, W. Kaminski, K.Kompa [at all]* // Information Technology for Economics & Management, 2004. – V.2. – № 1. – Paper 1. – P. 1 – 17.

Надійшла до редколегії 1.03.2013

УДК 338.2

Інноваційні підходи до формування стратегій розвитку соціо-еколого-економічних систем/ М. Д. Балджи// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 3-8. Бібліогр.: 7 назв.

В статье рассмотрены положения устойчивого развития социо-эколого-экономических систем и представлены функции улучшения разработки стратегий с позиции рационального природопользования. Освещены положения инновационных направлений при формировании стратегий развития; доказана целесообразность регуляторных подходов в управленческом процессе; обоснованы преимущества кластеризации на примере рекреационно-туристической деятельности Одесской области.

Ключевые слова: стратегия, соціо-еколого-економічна система, рациональное природопользование, кластер, рекреационно-туристическая деятельность, Одесская область.

The article considers the stable development of the social, environmental and economic systems. Submitted enhancement features strategies from the point of view of the environment. Served position of innovative directions in strategy formation. Identified the need for a normative approach to the management process. On the example of the recreational tourist area of Odessa considered the advantages of clustering.

Keywords: strategy, social-ecological and economic system, environmental management, cluster, recreational and tourist activities, Odessa region.

УДК 658.589:330.341

О.С. БОЙКО, аспірант, Одеський національний економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджені основоположні поняття модернізаційного процесу промислового підприємства; обґрунтована авторська класифікація видів та типів модернізації підприємств; запропонована схема процесу планування модернізації, що базується на оцінці виробничого потенціалу промислового підприємства.

Ключові слова: модернізація, інновації, конкуренція, технологічний уклад, модель розвитку, планування модернізації, промислове підприємство

Вступ. Важливою галуззю української економіки є промисловість. Всебічний аналіз її сучасного стану свідчить, що вже багато років галузь знаходиться у тяжкому економічному стані, а економічна криза тільки загострила та ускладнила ситуацію. Має місце невідповідність технічного рівня виробництва і споживчих якостей продукції потребам та вимогам споживачів, а також цілям й завданням

© О.С. Бойко, 2013

економічної безпеки промислових підприємств / *О.І.Судакова* // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2008. – № 1 (19). – С. 54 – 60. **10.** *Харичков С.К., Андреева Н.Н., Кутинец Л.Е.* Экономика и экология : совместимость развития (мировой опыт и украинская перспектива) : монография / *С.К. Харичков, Н.Н.Андреева, Л.Е. Кутинец.* – Одесса : Ин-т проблем рынка и экон.-эколог. исслед. НАН Украины, 2007. – 180 с. **11.** *Хумарова Н.І.* Складові та тенденції формування екологоорієнтованого управління в Україні : монографія / *Б.В. Буркинський.* – Одеса: Пальміра, 2010. – 196 с. **12.** *Witkowska D.* Neural networks as a supportibg tool in credit granting procedure / *D.Witkowska, W. Kaminski, K.Kompa [at all]* // Information Technology for Economics & Management, 2004. – V.2. – № 1. – Paper 1. – P. 1 – 17.

Надійшла до редколегії 1.03.2013

УДК 338.2

Інноваційні підходи до формування стратегій розвитку соціо-еколого-економічних систем/ М. Д. Балджи// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 3-8. Бібліогр.: 7 назв.

В статье рассмотрены положения устойчивого развития социо-эколого-экономических систем и представлены функции улучшения разработки стратегий с позиции рационального природопользования. Освещены положения инновационных направлений при формировании стратегий развития; доказана целесообразность регуляторных подходов в управленческом процессе; обоснованы преимущества кластеризации на примере рекреационно-туристической деятельности Одесской области.

Ключевые слова: стратегия, социо-эколого-экономическая система, рациональное природопользование, кластер, рекреационно-туристическая деятельность, Одесская область.

The article considers the stable development of the social, environmental and economic systems. Submitted enhancement features strategies from the point of view of the environment. Served position of innovative directions in strategy formation. Identified the need for a normative approach to the management process. On the example of the recreational tourist area of Odessa considered the advantages of clustering.

Keywords: strategy, social-ecological and economic system, environmental management, cluster, recreational and tourist activities, Odessa region.

УДК 658.589:330.341

О.С. БОЙКО, аспірант, Одеський національний економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджені основоположні поняття модернізаційного процесу промислового підприємства; обґрунтована авторська класифікація видів та типів модернізації підприємств; запропонована схема процесу планування модернізації, що базується на оцінці виробничого потенціалу промислового підприємства.

Ключові слова: модернізація, інновації, конкуренція, технологічний уклад, модель розвитку, планування модернізації, промислове підприємство

Вступ. Важливою галуззю української економіки є промисловість. Всебічний аналіз її сучасного стану свідчить, що вже багато років галузь знаходиться у тяжкому економічному стані, а економічна криза тільки загострила та ускладнила ситуацію. Має місце невідповідність технічного рівня виробництва і споживчих якостей продукції потребам та вимогам споживачів, а також цілям й завданням

© О.С. Бойко, 2013

високоєфективного розвитку. Ці чинники та зростаючий рівень конкуренції і технологічні переваги окремих країн, що обрали інноваційний шлях розвитку, обумовлюють необхідність модернізації українських промислових підприємств та економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Теоретико-методологічним аспектам модернізації економіки та проблемам підвищення рівня технологічного укладу економіки присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених. Загальновідомі наукові роботи І. Ансоффа, С. Гурієва, М. Портера, В.М. Полтеровича, М. Ремізова, Й. Шумпетера. В них розглядаються як теоретичні аспекти модернізації підприємств, так і проблеми стратегічного управління їх інноваційним розвитком. Вітчизняні фахівці також піднімають проблемні питання модернізації української економіки. Так, В.М. Геєць, сформувавши наукову школу, розвиває положення інноваційно-інвестиційної модернізації економіки та можливості її виходу на світовий ринок. В.П. Семиноженко акцентує увагу на інформатизації суспільства й активному впровадженні інноваційних технологій з метою випереджаючого зростання економіки. К.О. Бужимська та Л.І. Федулова обґрунтовують необхідність інноваційно-технологічної модернізації підприємств. Проте вирішити проблему технічного і технологічного оновлення української промисловості поки що не вдається, оскільки організаційно-економічні умови, які б забезпечили можливість системних ефективних модернізаційних перетворень в Україні поки що не відтворені. Більше того, залишається дискусійним питання щодо використання моделі оновлення – модернізаційної чи інноваційної, яке по-суті витікає з розбіжностей формулювання понять модернізації та інновації.

Мета статті полягає у дослідженні концептуальних положень процесу модернізації, першочерговим серед яких є аналіз існуючих моделей розвитку економічних систем та обґрунтування моделі модернізаційного оновлення українських промислових підприємств, яка забезпечить їх системні перетворення та суттєве підвищення конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Для української промисловості характерне сьогодні низькотехнологічне виробництво і, як слідство, низький рівень конкурентоспроможності. За даними досліджень більшість промислових підприємств в Україні відносяться до третього технологічного укладу і лише 3 % – до п'ятого та шостого [1, с.216]. Майже 40% основних виробничих фондів діють більше 20 років, ще стільки ж – від 10 до 20 років. За даними Державної служби статистики України ступінь зносу основних фондів у промисловості у 2011 р. становив 63,0% [2, с.93]. Це свідчить про потребу негайного оновлення основних фондів та актуальність модернізації промислових підприємств.

Матеріали дослідження. Сьогодні у наукових колах України та інших пострадянських країн розгорнулася доволі активна дискусія з приводу вибору моделі оновлення економік та основополагаючих понять цього процесу – модернізації та інновації. Аналіз думок вчених економістів та соціологів показує відсутність однакового розуміння цих понять. Вчені дискутують і з приводу того, що сьогодні важніше для української економіки – модернізація чи інноваційний розвиток. Усі погляди стосовно зазначених понять, які мають місце останнім часом у науковій літературі, можна об'єднати у три групи: модернізація та інновація – абсолютно різні

за своїм значенням та сутністю поняття; модернізація та інновація – за своєю сутністю від’ємні поняття; модернізація та інновація – це «дві сторони однієї медалі».

Проаналізувавши низку законодавчих та наукових джерел, ми вважаємо, що модернізація та інновація за своєю сутністю не є тотожними поняттями і між ними існує низка від’ємностей. Це підтверджують наступні положення. Так, згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [3]. Тобто це результат науково-технічної діяльності, що орієнтований на ринкові переваги того, хто здійснює його впровадження, і використання якого стає нововведенням (для підприємства, галузі, країни чи світу взагалі).

Що стосується поняття «модернізація», то в науковій літературі зустрічається багато її визначень. А.Б. Борисов зазначає, що модернізація – це удосконалення, покращення, поновлення об’єкта, спрямоване на приведення його у відповідність до нових вимог та норм, технічних умов [4, с.401]. Ш.Н. Эйзенштадт розглядає модернізацію як процес змін у соціальній, економічній та політичній системах і підкреслює, що модернізація – це зміни у відповідності з вимогами сучасності: набуття чим-небудь сучасного характеру, пристосування до сучасних поглядів, ідей, потреб. Причому, об’єктом модернізації можуть бути як предмети матеріального світу (обладнання, технологія), так і нематеріального (суспільство) [5, с.112].

Як відомо, П. Хоуітт та Ф. Агійон створили так звану формальну теорію шумпетерівського економічного зростання, згідно якій у країнах, що за рівнем продуктивності праці далеко відстають від передових технологічних держав, доцільно займатися модернізацією, а в країнах, які знаходяться близько до переднього рубежу технічного прогресу, варто вводити інновації. Але, якщо виходити з того, що інновації – це стратегія великого стрибка для випередження країни з розвиненим високотехнологічним та наукоємним сектором, а модернізація – поетапний підхід, поступове зростання продуктивності праці за рахунок вже існуючих західних технологій [10], то для України у найближчому майбутньому необхідно поетапне впровадження концепції інноваційного розвитку, яка має забезпечити синергетичний ефект від симбіозу модернізації та інновацій. Поряд з цим, вважаємо доцільним для сучасної економіки країни вести мову саме про вагомість впровадження модернізаційних процесів.

Модернізація може охоплювати різні економічні системи – від країни до виробництва. Отже, за масштабами охоплення (рівнями) розрізняють наступні види модернізації: модернізація економіки країни; модернізація галузі економіки; модернізація економіки регіону; модернізація підприємства; модернізація виробництва; модернізація обладнання.

Вважаємо, що робити вибір між модернізацією та інноваціями в економіці в цілому немає сенсу, оскільки є високотехнологічні та наукоємні галузі, які вже займаються інноваціями, а деяким, у першу чергу, необхідна модернізація. Тому шлях побудови інноваційної економіки, на наш погляд, полягає у створенні умов і механізмів як для модернізації, так і для інновацій. Інша річ, коли постає питання вибору шляху розвитку певної галузі економіки, наприклад, харчової промисловості.

Ця галузь не відноситься до групи високотехнологічних та наукоємних. Але сьогоднішній її техніко-технологічний стан потребує негайного оновлення. Тому шлях її розвитку, на наш погляд, полягає у створенні умов для ефективної широкомасштабної модернізації.

Сьогодні у промисловості, а втім і в інших галузях національної економіки, не простежуються активні потоки технологічних інновацій, оскільки, на думку В.М. Полтеровича, діючі технології широкого спектру використання переважно вичерпали свої можливості, а нові – не готові узяти на себе роль стимулятора економічного зростання [10, с.9]. Такий період у функціонуванні економічної системи отримав назву інноваційної паузи. Така пауза, за ствердженням С.Ю. Глазьева, надає можливості для скорочення відставання від передових країн [11, с.255] і, таким чином, відкриває більшу перспективу для модернізації підприємств.

Предметом дослідження є модернізаційні процеси, що відбуваються на промислових підприємствах. Через те, у процесі виявлення сутності модернізації ми зосередили увагу саме на цьому визначенні. З нашої точки зору, модернізація підприємства у сучасних умовах – це процес трансформації діючого виробництва, який забезпечує перехід об'єкта модернізації на більш високий технологічний рівень. Основним завданням модернізації промислових підприємств має бути досягнення такого техніко-технологічного рівня, який дасть змогу модернізованому підприємству виготовляти продукцію з інноваційним наповненням та бути конкурентоспроможним на зовнішньому і внутрішньому ринках.

В наш час широко ведуться дискусії щодо існування моделей модернізації. На нашу думку, найбільш аргументовані в цьому питанні є пропозиції В.А. Лаврентьева, який у своєму дослідженні веде мову про наступні моделі модернізації: догоняючу, розвиваючу та випереджаючу [6, с.12]. За його ствердженням модель догоняючої модернізації означає усунення технологічного відставання від стану модернізованого об'єкта; модель розвиваючої модернізації передбачає комплекс заходів, що приводять до переходу на більш високий технологічний уклад, а модель випереджаючої модернізації полягає у тому, що у стратегічних планах повинні встановлюватися перспективні вимоги для інноваційної продукції.

На нашу думку, така класифікація моделей модернізації є спірною. Навряд чи можна погодитися з доцільністю виокремлення догоняючої та розвиваючої моделей модернізації в залежності від забезпеченості (чи незабезпеченості) переходу об'єкта модернізації на більш високий технологічний рівень, оскільки ціль модернізації будь-якого підприємства як раз і полягає у тому, щоб такий перехід забезпечити. У всіх визначеннях модернізації констатується, що вона – це рух вперед до реальної сучасності, тому, безумовно, модернізаційний процес необхідно характеризувати як процес досягнення властивостей прогресивного об'єкта економічної системи (так званого еталона). В той же час такий рух вперед для об'єкта, що модернізується, є розвитком, тобто зміною, яка забезпечує йому відповідність новим вимогам та нормам, технічним умовам, про що зазначено у класичному визначенні А.Б. Борисова [4, с.401]. Тому, на наш погляд, правильніше говорити про догоняння та розвиток як ознаки модернізації, що природньо їй притаманні. Що стосується випереджаючої моделі модернізації, то необхідність встановлення у стратегічних планах перспективних вимог для інноваційної продукції взагалі не може бути критерієм виокремлення моделі (типу) модернізації. Хоча

модернізація є одним з найважливіших чинників переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку, це не є підставою для впровадження в економіку підприємств такого поняття як випереджаюча модернізація (чи її модель).

До класифікації модернізаційних процесів на підприємстві слід, на наш погляд, покласти такі ознаки, як ціль та предмет модернізації і, відповідно, виокремлювати її види та типи. На основі зазначеного нами сформована наступна класифікація видів та типів модернізації підприємства (див. табл.).

Таблиця – Класифікація видів та типів модернізації підприємства

Ціль модернізації	Предмет модернізації	Вид модернізації	Тип модернізації	
Удосконалення виробництва	Техніка	Технічна	Техніко-технологічна	Комплексна модернізація підприємства
	Технологія	Технологічна		
Удосконалення організації та управління	Система організації	Організаційна	Організаційно-управлінська	
	Система управління	Управлінська		
Покращення екології	Система охорони навколишнього середовища	Екологічна	Техніко-екологічна	

Технічна та технологічна модернізація переслідують ціль удосконалення виробництва. Предметом технічної модернізації є техніка, що має бути використана на підприємстві, а предметом технологічної – сучасна технологія. Техніко-технологічна модернізація, як правило, спонукає необхідність організаційних змін, що дозволяє говорити про паралельне впровадження на виробництві організаційної модернізації, а іноді – навіть управлінської, у процесі якої удосконалюється система управління підприємством, що викликана зміною техніки та технології (чи просто неефективністю діючої системи управління).

Але ціллю модернізації може бути і покращення екології за рахунок зменшення навантаження на навколишнє природне середовище. У такому разі слід говорити про екологічну модернізацію на підприємстві, яку, на наш погляд, доцільно виокремити як самостійний вид модернізації. Предметом такої модернізації виступає система охорони навколишнього природного середовища.

Необхідність подолання інноваційної та технологічної відсталості української економіки зумовила появу у науковій літературі поняття інноваційна модернізація [7; 8]. На нашу думку, таке словосполучення можливе для використання аби підкреслити, що модернізація – це процес якісного удосконалення продуктивних сил шляхом впровадження інновацій. Але виокремлення його у вигляді окремого виду модернізації не є доцільним.

Слід констатувати, що не зважаючи на розбіжності у трактуванні понять, напрямків та видів модернізації, судження дослідників сходяться в одному – головна роль модернізації полягає у техніко-технологічному оновленні підприємств.

Проведене дослідження теоретичного аспекту модернізації привело нас до висновку, що під модернізацією промислового підприємства слід розуміти процес

комплексної трансформації діючої моделі виробництва, шляхом технічного та технологічного удосконалення, розробки та впровадження нових видів продукції з одночасним покращанням організаційної системи підприємства для підвищення технологічного укладу та конкурентоспроможності. Відмінність запропонованого визначення модернізації підприємства від раніше сформульованих полягає у тому, що воно відображує відхід від розуміння модернізації як процесу покращення обладнання чи часткової його заміни до розуміння модернізації як комплексного процесу зміни технічної, технологічної та організаційно-управлінської основи підприємства. Це й обумовило в класифікації модернізації підприємств поєднати запропоновані типи (техніко-технологічний, організаційно-управлінський та техніко-екологічний) та визначило необхідність введення комплексної модернізації підприємств.

Розглядаючи модернізацію, як дуже складний та доволі витратний процес, доцільно зазначити, що він здійснюється в умовах недостатності фінансових коштів. А це потребує його ретельного планування – як стратегічного, так і тактичного.

Процес планування модернізації промислового підприємства представляє послідовність дій, що забезпечують здійснення певного виду модернізації. Він включає визначення цілі модернізації, аналіз, організацію, реалізацію та регулювання зазначеного процесу. Перш за все, на етапі планування визначаються цілі модернізації. Як зазначалося вище, у теперішній час головною ціллю модернізації промислового підприємства є підвищення його технологічного укладу та конкурентоспроможності. На етапі аналізу досліджуються зовнішні та внутрішні фактори, що здійснюють вплив на діяльність підприємства та визначають його спроможність до модернізації. Ключовим моментом у даному блоці є процес оцінки виробничого потенціалу.

З точки зору технологічного розвитку підприємств виробничий потенціал є основою їх модернізації. Саме оцінка виробничого потенціалу дає змогу визначити спроможність підприємства до здійснення модернізаційних процесів. За цих обставин важливим завданням в управлінні процесом модернізації постає визначення методів та розрахунки значень основних параметрів виробничого потенціалу.

Виробничий потенціал промислового підприємства включає чотири складові: технологічну, науково-технічну, кадрову та організаційно-управлінську. При цьому в залежності від виду економічної діяльності одна з них є профільуючою. Інші складові підпорядковуються профільуючій та забезпечують в сукупності реалізацію виробничого потенціалу підприємства. Зв'язок цих складових взаємний. Так, наприклад, науково-технічна впливає на технологічну, та вони обидві визначають кадровий потенціал, який в свою чергу, формується організаційно-управлінським. Подібних взаємозв'язків між складовими існує деяка множина. Для розвитку виробничого потенціалу з урахуванням профільуючої складової необхідно збалансовано впливати на усі чотири. Комплексний підхід до розгляду виробничого потенціалу промислового підприємства свідчить, що технологічна складова, як правило, є профільуючою.

Важливо зазначити, що кожна складова виробничого потенціалу повинна мати числове значення, яке, до речі, впливає як на загальний показник потенціалу, так і на значення інших складових. Таким чином, для оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства необхідно визначити значення системи показників за

наступними складовими: технологічної, кадрової, науково-технічної та організаційно-управлінської.

Для розробки та прийняття рішення щодо визначення напрямків удосконалення, виду модернізаційних перетворень та розвитку виробничого потенціалу підприємства значення показників за вказаними вище групами порівнюються з нормативними. Слід зазначити, що питання виміру виробничого потенціалу за його складовими є важливим, але дещо іншим напрямком дослідження такого складного комплексного поняття, як модернізація, і тому у даній статті не розглядається.

У процесі планування модернізації здійснюється відбір тих технологій та технологічного устаткування, що відповідають умовам зовнішнього середовища, дозволяють отримати інституціональні переваги та можуть бути освоєні економічним суб'єктом з урахуванням наявних у нього ресурсів або здійсненням розрахунків можливостей доступу до них.

Планування процесу модернізації передбачає, що на етапі організації здійснюється оцінка ресурсів, які необхідні для здійсненні модернізації (і що не менш важливо, які у підприємства є в наявності) та відповідність об'єму ресурсів цілям та завданням модернізації. Лише після цього приймається рішення щодо реалізації програми (проекту) модернізації. Таким чином, проведення модернізації підприємств повинно ґрунтуватись на розроблених програмах (проектах), в яких мають бути чітко визначені перспективи їх розвитку, тобто встановлено пріоритетне значення подальших шляхів для вирішення економічних і соціальних завдань та обґрунтована потреба у відповідних ресурсах на впровадження.

Висновки. Низькотехнологічне виробництво і низький рівень конкурентоспроможності українських підприємств та вітчизняної продукції обумовлюють актуальність проблеми модернізації української промисловості.

Проведене дослідження модернізації промислових підприємств дозволило зробити висновки, що організаційно-економічні умови можливості системних ефективних модернізаційних перетворень в Україні не відтворені, а загальноприйнята теоретико-методологічна база модернізації промислових підприємств відсутня, тому виникає потреба у створенні концептуальних аспектів модернізації, чому й присвячена дана стаття.

Серед науковців мають місце розбіжності у формулюваннях понять модернізації та її видів, у ділових колах продовжується дискуссія щодо використання моделі оновлення. Запропоноване авторське визначення модернізації промислового підприємства, як процесу комплексної трансформації діючої моделі виробництва шляхом технічного та технологічного їх удосконалення, розробки та впровадження нових видів продукції з одночасним удосконаленням організаційної системи підприємства для підвищення технологічного укладу та його конкурентоспроможності, дозволило скласти класифікацію складових модернізації.

У процесі дослідження встановлено, що основою модернізації підприємств є їх виробничий потенціал, оцінка якого дає змогу визначити спроможність підприємства до здійснення модернізаційних процесів.

Подальший розвиток даного дослідження може полягати в розробці програм модернізації, в яких мають бути чітко визначені перспективи розвитку підприємств та обґрунтована потреба у відповідних ресурсах.

Отже, модернізація, що заснована на використанні високотехнологічних ресурсів, реалізації сучасних систем управління та ефективному залученні інноваційних розробок

має бути сьогоднішньою відповіддю української промисловості на інноваційний виклик світової економіки і може забезпечити економічний підйом галузі.

Список літератури: 1. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К.О. Бужимська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – №3 С. 214-217. 2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О.Г. Осауленко – Київ: ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 558с. 3. Про інноваційну діяльність. Закон України від 4 липня 2002 року № 40 –VI / Верховна Рада України [електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> 4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь /А.Б. Борисов – М.: Книжный мир. 2002. – 895с. 5. Эйзенштадт Ш.Н. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций / Ш.Н. Эйзенштадт [пер. с англ. А.В. Гордон] – М.: Аспект Пресс. 1999. – 416с. 6. Лаврентьев В.А. Управление технологической модернизацией промышленных предприятий на основе многоуровневой оптимизации производства Автореф. дис. ... докт. экон. наук. / В.А. Лаврентьев – Ижевск, 2010. – 41с. 7. Демин С.С. Управление развитием отечественной наукоемкой промышленности в условиях инновационной модернизации производства. / С.С. Демин // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 3. – С. 54-56. 8. Ушаков Д.С. Инновационная модернизация народнохозяйственных систем. Автореф. дис. ... докт. экон. наук. / Д.С. Ушаков – Москва, 2009. – 45с. 9. Гурьев С.М. Модернизация или инновации: что важнее для экономики России? [електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/60051-modernizatsiya-ili-innovatsii-cto-vazhnee-dlya-ekonomiki-rossii> 10. Полтерович В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегии модернизации / В.М. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–22. 11. Глазьев С.Ю. О программе антикризисных мер / С.Ю. Глазьев // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2009. – № 1-2. – С. 255-258.

Надійшла до редколегії 06.03.2013

УДК 658.589:330.341

Концептуальні аспекти модернізації промислових підприємств/ О.С. Бойко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 8-15. Бібліогр.: 7 назв.

Исследованы основополагающие понятия модернизационного процесса промышленного предприятия; обоснована авторская классификация видов и типов модернизации предприятия; предложена схема процесса планирования модернизации, основанная на оценке производственного потенциала промышленного предприятия.

Ключевые слова: модернизация, инновации, конкуренция, технологический уклад, модель развития, планирование модернизации, промышленное предприятие.

This article devoted to researches of the basic concepts of modernization process of industry. The author's classification of species and types of modernization and the scheme of modernization of the planning process, which based on an assessment of the production potential of the industrial enterprise are substantiated.

Keywords: modernization, innovation, competition, technological mode, the model of development, planning the modernization, industrial enterprise

УДК 330.147:338.3.01(477)

С.О. ДАНИЛІНА, канд. екон. наук, доц. ОНЕУ, Одеса

КОНЦЕНТРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються процеси концентрації виробництва та капіталу в економіці України, тенденції, що супроводжують ці процеси, а також позитивні та негативні наслідки в сучасних умовах.

© С.О. Даниліна, 2013

має бути сьогоднішньою відповіддю української промисловості на інноваційний виклик світової економіки і може забезпечити економічний підйом галузі.

Список літератури: 1. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К.О. Бужимська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – №3 С. 214-217. 2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О.Г. Осауленко – Київ: ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 558с. 3. Про інноваційну діяльність. Закон України від 4 липня 2002 року № 40 –VI / Верховна Рада України [електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> 4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь /А.Б. Борисов – М.: Книжный мир. 2002. – 895с. 5. Эйзенштадт Ш.Н. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций / Ш.Н. Эйзенштадт [пер. с англ. А.В. Гордон] – М.: Аспект Пресс. 1999. – 416с. 6. Лаврентьев В.А. Управление технологической модернизацией промышленных предприятий на основе многоуровневой оптимизации производства Автореф. дис. ... докт. экон. наук. / В.А. Лаврентьев – Ижевск, 2010. – 41с. 7. Демин С.С. Управление развитием отечественной наукоемкой промышленности в условиях инновационной модернизации производства. / С.С. Демин // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 3. – С. 54-56. 8. Ушаков Д.С. Инновационная модернизация народнохозяйственных систем. Автореф. дис. ... докт. экон. наук. / Д.С. Ушаков – Москва, 2009. – 45с. 9. Гурьев С.М. Модернизация или инновации: что важнее для экономики России? [електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/60051-modernizatsiya-ili-innovatsii-cto-vazhnee-dlya-ekonomiki-rossii> 10. Полтерович В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегии модернизации / В.М. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–22. 11. Глазьев С.Ю. О программе антикризисных мер / С.Ю. Глазьев // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2009. – № 1-2. – С. 255-258.

Надійшла до редколегії 06.03.2013

УДК 658.589:330.341

Концептуальні аспекти модернізації промислових підприємств/ О.С. Бойко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 8-15. Бібліогр.: 7 назв.

Исследованы основополагающие понятия модернизационного процесса промышленного предприятия; обоснована авторская классификация видов и типов модернизации предприятия; предложена схема процесса планирования модернизации, основанная на оценке производственного потенциала промышленного предприятия.

Ключевые слова: модернизация, инновации, конкуренция, технологический уклад, модель развития, планирование модернизации, промышленное предприятие.

This article devoted to researches of the basic concepts of modernization process of industry. The author's classification of species and types of modernization and the scheme of modernization of the planning process, which based on an assessment of the production potential of the industrial enterprise are substantiated.

Keywords: modernization, innovation, competition, technological mode, the model of development, planning the modernization, industrial enterprise

УДК 330.147:338.3.01(477)

С.О. ДАНИЛІНА, канд. екон. наук, доц. ОНЕУ, Одеса

КОНЦЕНТРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються процеси концентрації виробництва та капіталу в економіці України, тенденції, що супроводжують ці процеси, а також позитивні та негативні наслідки в сучасних умовах.

© С.О. Даниліна, 2013

Ключові слова: концентрація виробництва, продуктивні сили, концентрація капіталу, виробничі відносини, ефективність виробництва.

Вступ. Безперервні процеси концентрації супроводжують розвиток сучасної світової економіки. Тому Україні необхідно знайти таку ефективну форму організації виробництва, яка дозволить на рівних конкурувати зі світовими виробниками.

Боротьба з монополіями і деконцентрація виробництва в перші роки реформування економіки України, проводилися з уявлень про неефективність великих підприємств та створення конкуренції. Але з плином часу виробники зрозуміли, що необхідно об'єднувати сили, тому сьогодні політика деконцентрації повинна спиратися на пошук ефективних структур, пошук оптимального розміру підприємства з точки зору концентрації виробництва і капіталу.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблеми концентрації знайшли своє відображення в роботах таких відомих зарубіжних вчених, як Баумоль В., Бейн Дж., Брейль Р., Вільямсон О., Коуз Р., Росс Д., Стиглер Дж., Тіроль Ж., Харбергер А., Хей Д., Шерер Ф., у тому числі російських – Авдашева С., Владимірова І., Іванова Ю., Ленського Е., Мильнера Б., Радигіна О., Розанова Н., Семенкова О., Степанова М., Шаститко А. Різноманітні аспекти концентрації досліджувалися в роботах українських вчених: Базилевича В., Бланка І., Гальчинського А., Гейца В., Голікова В., Костусєва О., Кузьміна О, Пасхавера О. та інших.

Мета статті – на основі аналізу існуючих тенденцій концентрації виробництва та капіталу в економіці України визначити ефективність сформованих господарських об'єднань та їх конкурентоспроможність.

Матеріали досліджень. Концентрація виробництва і капіталу тісно пов'язані між собою: концентрація капіталу являє собою соціально-економічну форму концентрації виробництва, в той же самий час концентрація капіталу є умовою, передумовою і основою концентрації суспільного виробництва. Цей взаємозв'язок підкреслював ще К. Маркс. Його метод дослідження дозволяє відокремити матеріально-речові закономірності процесу розширеного відтворення як індустріального процесу (концентрація виробництва) від соціально-економічної форми цього процесу – нагромадження капіталу і, відповідно, концентрації капіталу.

Концентрація виробництва – це характеристика продуктивних сил, виробництво продовжує укрупнюватися до точки оптимуму, в якій витрати на одиницю продукції досягають свого мінімуму. Концентрація капіталу – це характеристика виробничих відносин, це специфічна форма капіталістичного усупільнення виробництва, посилення влади капіталу. У гонитві за прибутком і ринковою владою виробники йдуть з точки оптимального плану, тобто ефективність виробництва стає не важливою, а важлива лише влада над ринком і перевага над конкурентами.

На перший погляд здається, що ці процеси тісно переплетені між собою та ведуть до ринкової влади. Але необхідно спробувати відокремити їх один від одного, щоб зрозуміти який з них призводить до позитивних наслідків, а який – до зростання ступеня впливу на конкретному ринку.

Дослідження тенденцій концентрації в економіці України слід розпочати з промисловості СРСР, яка характеризувалася високим рівнем концентрації виробництва, про що наочно свідчить таблиця 1.

Тривале зростання частки великих підприємств в обсязі валової продукції, у вартості основних фондів та в чисельності персоналу ілюструє зростаючу концентрацію виробництва в СРСР.

Таблиця 1 – Сукупний рівень концентрації у промисловості СРСР, у % [1,с.164]

Підприємства з обсягом продукції	Частка підприємств у %							
	В обсязі валової продукції		У чисельності персоналу		У вартості основних фондів		У споживанні ел. енергії	
	1975	1989	1975	1989	1975	1989	1975	1989
До 10 млн.	18,4	11,3	29,9	21,2	20,7	11,7	8,5	5,4
Від 10 до 100 млн.	44,6	38,9	44,9	48,8	38,7	32,3	35,3	26,1
Понад 100 млн.	37,0	49,8	25,2	36,0	42,6	56,0	56,2	68,5

Поступове укрупнення промислового виробництва СРСР було перервано в перші роки реформування економіки України, тому антимонопольна політика тих років зводилася до деконцентрації виробництва та перебільшення ролі малих і середніх підприємств. Ці процеси носили стихійний характер та не мали під собою теоретичного обґрунтування, зокрема, не були пов'язані з пошуком оптимального обсягу виробництва для кожного виробника, якого розукрупнювали.

Тепер проаналізуємо сучасні процеси концентрації виробництва і капіталу, що відбуваються в Україні. У таблиці 2 представлені дані розподілу 100 найбільших компаній України по галузях економіки.

Як видно з таблиці 2 і рисунку, серед найбільших компаній України найбільше представництво мають підприємства наступних галузей: металургійна промисловість – 18,0% (від загальної кількості компаній представлених в рейтингу); електроенергетика – 13,0%; нафтова промисловість – 11,0%.

За обсягом продажів продукції найбільші компанії України по галузях економіки розподілилися так, як це представлено на рисунку 1.

Таблиця 2 – Розподіл 100 найбільших компаній України по галузях економіки за кількістю та обсягом продажів

№	Галузь	Кількість	Обсяг продажів, млн. дол.
1	Паливна промисловість	15	22500,68
	– газова	2	9927,81
	– нафтова	11	10845,41
	– вугільна	2	1727,46
2	Гірничодобувна промисловість	3	1782,74
3	Коксохімічна промисловість	5	2075,45

Продовження таблиці 2

4	Електроенергетика	13	12966,84
5	Металургійна промисловість	18	21911,23
6	Фармацевтична промисловість	4	1661,32
7	Автомобілебудування	2	960,95
8	Електротехнічна промисловість	2	948,80
9	Машинобудування	2	707,29
10	Пивна промисловість	2	808,24
11	Харчова промисловість	6	3090,06
12	Транспорт	7	5478,09
13	Оптова торгівля	2	1662,77
14	Роздрібна торгівля	2	688,61
15	Поштові та експедиційні послуги	2	802,35
	– поштові послуги	1	425,51
	– експедиційні послуги	1	376,84
16	Телекомунікації	4	3680,23
17	Споживчі товари та послуги	7	5217,01
18	АПК	4	2087,62
	Всього	100	89030,28

Джерело: авторські розрахунки на основі опрацювання [2].

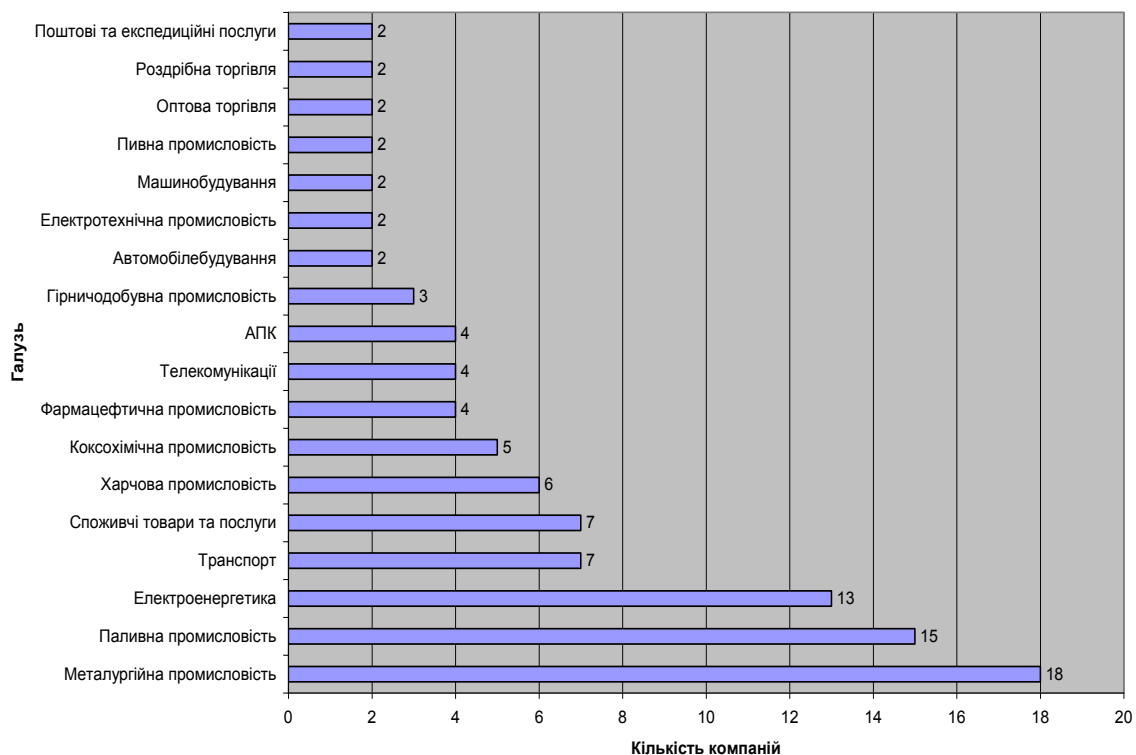


Рис. 1 – Діаграма розподілу найбільших компаній України по галузях економіки за кількістю

Джерело: авторські розрахунки на основі опрацювання [2].

За кількістю найбільші компанії України по галузях економіки розподілилися так, як це представлено на рисунку 2.

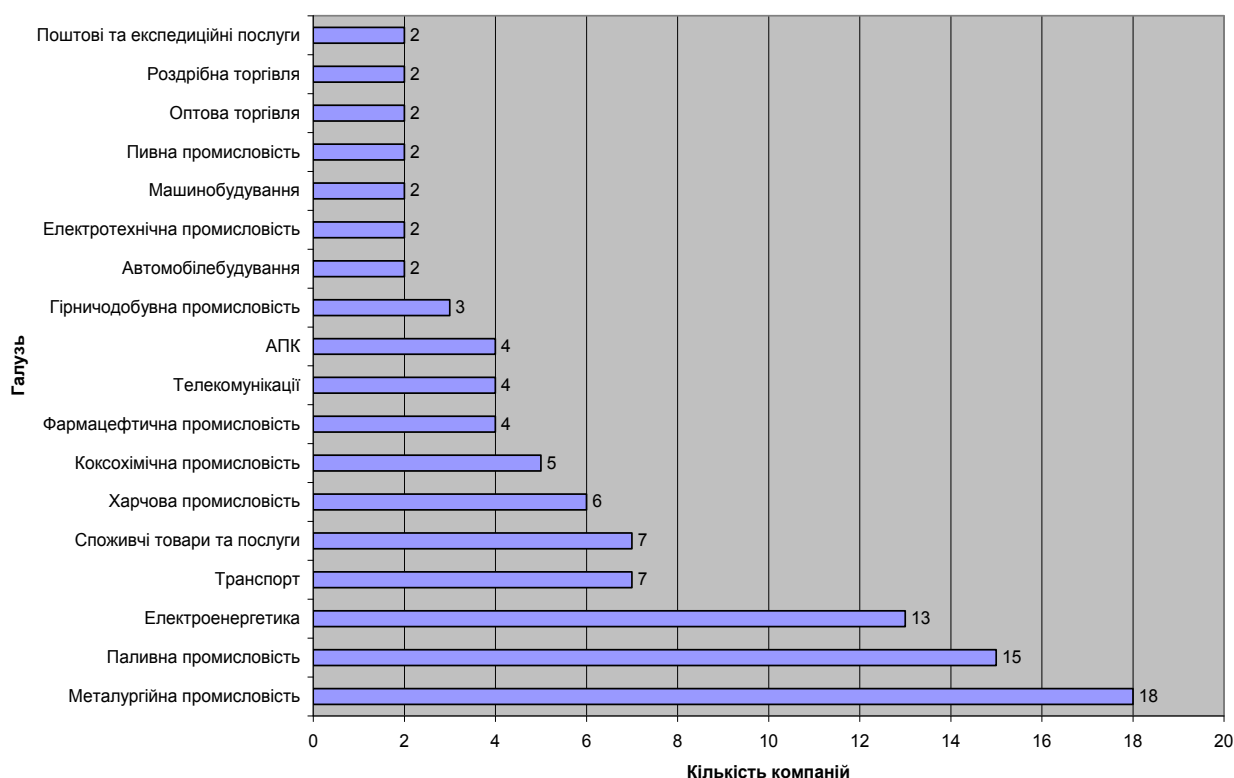


Рис. 2 – Діаграма розподілу найбільших компаній України по галузях економіки за кількістю

Джерело: авторські розрахунки на основі опрацювання [2].

У таблиці 3 наведені дані про концентрацію 3-х і 6-ти провідних галузей в економіці України за кількістю та обсягом продажів найбільших корпорацій.

Таблиця 3 – Концентрація найбільших компаній за кількістю та обсягом продажів по галузях економіки України

Показник	Галузь	CR3,%	Галузь	CR6,%	Разом
Кількість корпорацій	Металургійна промисловість - 18 Паливна промисловість - 15 Електроенергетика - 13	46,0	Транспорт - 7 Споживчі товари та послуги - 7 Харчова промисловість - 6	66,0	100
Обсяг продажів, млн. дол.	Металургійна промисл. - 22500,68 Паливна промислов.- 21911,23 Електроенергетика - 12966,84	64,4	Транспорт - 5478,09 Споживчі товари та послуги - 5217,01 Телекомунікації - 3680,23	80,6	89030,28
Середній обсяг продажів, млн. дол.	CZ3ом = 19126,25		CZ6OM = 11959,01		

Джерело: авторські розрахунки на основі опрацювання [2].

Як видно з таблиці 3, питома вага найбільших компаній 3-х і 6-ти провідних галузей економіки України складає відповідно 46,0% і 66,0%, а в обсязі реалізації продукції відповідно 64,4% і 80,6%.

Середній розмір 3-х і 6-ти перших галузей економіки країн за обсягом продажів становить відповідно 19126,25 млн. дол. і 11959,01 млн. дол.

Таблиця 4 – Найбільші компанії України за обсягом продажів в 2010 році

Ранг	Найменування компанії	Галузь економіки	Обсяг продажів, млн. дол.	CR, %
1	НАК "Нафтобаз України"	Нафтогазова	9386,76	
2	Метінвест Холдинг	Металургійна промисловість	5867,81	
3	ДП "Енергоринок"	Електроенергетика	5230,41	
Підсумок по 3-м першим			20484,98	42,5
Середній розмір по 3-м першим (CZ3KM)			6828,33	
4	МК "Азовсталь"	Металургійна промисловість	5230,41	
5	TNK-BP Commerce	Нафтогазова	1955,75	
6	ArcelorMittal Кривий Ріг	Металургійна промисловість	1799,78	
Підсумок по 6-ти першим			29470,92	61,1
Середній розмір по 6-ти першим (CZ6KM)			4911,82	
7	Linnik	Нафтогазова	1711,05	
8	ММК ім. Ілліча	Металургійна промисловість	1668,48	
9	Індустріальний Союз Донбасу	Металургійна промисловість	1613,59	
10	Київстар	Телекомунікації	1456,60	
Підсумок по 10-ти першим			35920,64	74,5
Середній розмір по 10-ти першим (CZ10KM)			3592,10	
11	Укртатнафта	Нафтогазова	1430,33	
12	НАЕК "Енергоатом"	Електроенергетика	1365,01	
13	Алчевський металургійний комбінат	Металургійна промисловість	1259,31	
14	Укрнафта	Нафтогазова	1247,36	
15	Вугілля України	Паливна промисловість	1242,06	
16	Донецьксталь	Металургійна промисловість	1210,11	
17	Metro Cash & Carry	Оптова торгівля	1181,06	
18	Дніпропетровський металургійний комбінат ім. Ф. Дзержинського	Металургійна промисловість	1172,56	
19	Запоріжсталь	Металургійна промисловість	1120,39	

20	Нібулон	Споживчі товари та послуги	1086,79	
Підсумок по 20-ти першим			48235,62	100,0
Середній розмір по 20-ти першим (CZ20KM)			2411,78	
Всього по 100 корпораціям			89030,28	
Середній розмір по найбільшим корпораціям (CZ100KM)			890,30	

Джерело: авторські розрахунки на основі опрацювання [2].

У 20 найбільших компаній економіки України за обсягом продажів входять: 9 – металургійної промисловості; 5 – нафтогазової промисловості; 2 – електроенергетики, 2 – телекомунікації і по 1 – паливної промисловості, оптової торгівлі і споживчих товарів та послуг.

Таблиця 5 – Найбільші компанії України по галузях економіки за обсягом продажів в 2010 році

Компанія	Галузь	Обсяг продажів, млн. дол.
НАК «Нафтогаз України»	Газова промисловість	9386,76
Метінвест Холдинг	Чорна металургія	5867,81
ДП «Енергоринок»	Електроенергетика	5230,41
TNK-BP Commerce	Нафтова промисловість	1955,75
Індустріальний Союз Донбасу	Диверсифіковані фінансові інститути	1613,59
Київстар	Телекомунікації	1456,60
Вугілля України	Вугільна промисловість	1242,06
Metro Cash & Carry	Оптова торгівля	1181,06
Нібулон	АПК	1074,29
АТБ-Маркет	Роздрібна торгівля	933,88
Південно-західна залізниця	Транспорт	883,16
Північний ГЗК	Гірничодобувна	733,80
Миронівський хлібопродукт	Масложирова промисловість	694,03
Нікопольський завод феросплавів	Феросплавна промисловість	653,10
Рошен	Кондитерська промисловість	650,08
Філіп Морріс Україна	Тютюнова промисловість	635,11
Богдан	Автомобілебудування	634,81
Харцизький трубний завод	Трубна промисловість	604,03
P&G Trading Ukraine	Промислові товари та послуги	579,51

БАДМ	Фармацевтична промисловість	553,20
Алчевський коксохімічний завод	Коксохімічна промисловість	494,20
Запоріжтрансформатор	Електротехнічна промисловість	481,25
Мотор Січ	Машинобудування	467,55
Укрпочта	Почтові послуги	425,51
САН ІнБев Україна	Пивна промисловість	412,48
Скіф-Шіппінг	Експедиційні послуги	376,84
Миколаївський глиноземний завод	Кольорова металургія	370,88
Азот	Хімічна промисловість	370,06

Джерело: авторські розрахунки на основі опрацювання [2].

По галузях економіки України серед найбільших компаній ведуть: газова промисловість, чорна металургія та електроенергетика. Серед галузей економіки України, в яких знаходяться менш великі компанії, необхідно відзначити наступні: пивна промисловість, кольорова металургія і хімічна промисловість.

Таблиця 6 – Концентрація виробництва по галузях економіки України в 2010 році

Галузь	Кількість компаній	CZ3кoc	CZ6кoc	Обсяг продажів, млн. дол.
Газова промисловість	2	9927,81	9927,81	9927,81
Нафтова промисловість	11	1699,04	1327,49	10845,41
Вугільна промисловість	2	1727,46	1727,46	1727,46
Гірничодобувна промисловість	3	594,25	594,25	1782,74
Коксохімічна промисловість	5	429,54	415,09	2075,45
Електроенергетика	13	2536,47	1613,08	12966,84
Металургійна промисловість	18	3210,22	2294,76	21911,23
Фармацевтична промисловість	4	445,20	415,33	1661,32
Автомобілебудування	2	960,95	960,95	960,95
Електротехнічна промисловість	2	948,80	948,80	948,80
Машинобудування	2	707,29	707,29	707,29
Пивна промисловість	2	808,24	808,24	808,24
Харчова промисловість	6	581,88	515,01	3090,06
Транспорт	7	851,52	799,87	5478,09
Оптова торгівля	2	1662,77	1662,77	1662,77

Роздрібна торгівля	2	688,61	688,61	688,61
Поштові послуги	1	425,51	425,51	425,51
Експедиційні послуги	1	376,84	376,84	376,84
Телекомунікації	4	1109,15	920,06	3680,23
Споживчі товари та послуги	7	711,91	646,10	5217,01
АПК	4	598,17	521,91	2087,62

Джерело: авторські розрахунки на основі опрацювання [2].

Найбільш концентрованими, за середнім розміром перших 3-х (CZ3кoc) і 6-ти (CZ6кoc) найбільших компаній, є наступні галузі економіки України: газова промисловість, електроенергетика і металургійна промисловість, а найменш концентрованими: фармацевтична промисловість, коксохімічна промисловість і харчова промисловість.

Висновок. Концентрація – дуже різноманітне та суперечливе явище, а її наслідки для економіки України можуть бути як негативними, так та позитивними. Серед можливих негативних наслідків концентрації в Україні найбільш небезпечними є обмеження конкуренції та монополізація ринку. Однак у більшості випадків концентрація має позитивні результати (створення додаткових робочих місць, здійснення технічної реконструкції виробництва, вихід на нові ринки збуту, зменшення матеріальних і трудових витрат, здійснення робіт щодо захисту навколишнього природного середовища, зняття державних дотацій за рахунок взаємного перехресного субсидування учасників концентрації тощо).

В Україні відбувається поступове укрупнення капіталу, про що свідчить зростання обсягів реалізованої продукції промисловості, що припадає на різні види об'єднань. Дані об'єднання створюються не з метою збільшення ефективності виробництва, а для посилення ринкової влади, тобто відбувається концентрація капіталу у шкоду концентрації виробництва. Так само в Україні не розроблені чіткі наукові аргументації, що пояснюють дані процеси, не впроваджена ефективна антимонопольна політика, немає належних інституційних умов та відповідних нормативно-правових регуляторів, що, в кінцевому підсумку, призведе до негативних наслідків – до обмеження конкуренції та монополізації ринку.

Список літератури. 1. Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический аспект. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. – 304 с., 2. ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины // Инвестгазета. – 2011. – №2.

Надійшла до редакції 15.03.2013р.

УДК 330.147:338.3.01(477)

Концентрація виробництва та капіталу в Україні/ С.О. Даниліна// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 15-24. Бібліогр.: 7 назв.

В статье рассматриваются процессы концентрации производства и капитала в экономике Украины, тенденции, сопровождающие эти процессы, а также позитивные и негативные последствия в современных условиях.

Ключевые слова: концентрация производства, производительные силы, концентрация капитала, производственные отношения, эффективность производства.

The article examines the process of concentration of production and capital in the economy of Ukraine, tendencies that accompany these processes, as well as positive and negative consequences in the modern world.

Keywords: concentration of production, the productive forces, the concentration of capital, relations of production efficiency.

УДК 658.8::62

Т.В. ДАНЬКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП»

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто сучасні підходи до управління високотехнологічним маркетингом, на основі чого визначено фактори, які мають безпосередній вплив на результати та ефективність маркетингової діяльності на високотехнологічному підприємстві. Узагальнення розглянутих підходів дозволило розробити концептуальну модель управління високотехнологічним маркетингом, виділивши в ній стратегічний рівень управління, куди віднесено функції з забезпечення ринкової орієнтації, планування, розвитку здатностей, організації та бюджетування маркетингової діяльності.

Ключові слова: високотехнологічний маркетинг, управління маркетингом, ринкова орієнтація, маркетингові здатності, Agile маркетинг.

Постановка проблеми. Зміст маркетингової діяльності на високотехнологічному підприємстві помітно відрізняється від інших видів маркетингу через існування важливих особливостей високотехнологічних ринків та високотехнологічного підприємництва [1–4]. Це в свою чергу висуває спеціальні вимоги до управління маркетингом як бізнес-функцією на високотехнологічному підприємстві [5], оскільки загальновизнано, що стан та тенденції, які спостерігаються в маркетинговому середовищі компанії, мають значний вплив на практики та способи керування маркетингом в ній [6].

В свою чергу фінансові результати діяльності компаній залежать від того наскільки вдало ними обрано та здійснено бізнес-стратегію [7], що базується в тому числі і на організаційних аспектах забезпечення маркетингової діяльності [7–9]. В цьому зв'язку, враховуючи, що успіх підприємств на ринках високотехнологічної продукції має надзвичайне значення для успішного розвитку економіки в сучасних умовах [10–12], значної актуальності набуває саме дослідження та розв'язання проблем, які пов'язані з управлінням маркетинговою функцією на високотехнологічних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень. Сучасні дослідники проблематики управління маркетингом в першу чергу звертають увагу на багатозначність трактування цього поняття у вітчизняній літературі [13, 14]. Викликано це тим, що поняття управління маркетингом іноді змішують за своїм змістом з поняттями «маркетинг-менеджмент»

© Т.В. Данько, 2013

Ключевые слова: концентрация производства, производительные силы, концентрация капитала, производственные отношения, эффективность производства.

The article examines the process of concentration of production and capital in the economy of Ukraine, tendencies that accompany these processes, as well as positive and negative consequences in the modern world.

Keywords: concentration of production, the productive forces, the concentration of capital, relations of production efficiency.

УДК 658.8::62

Т.В. ДАНЬКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП»

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто сучасні підходи до управління високотехнологічним маркетингом, на основі чого визначено фактори, які мають безпосередній вплив на результати та ефективність маркетингової діяльності на високотехнологічному підприємстві. Узагальнення розглянутих підходів дозволило розробити концептуальну модель управління високотехнологічним маркетингом, виділивши в ній стратегічний рівень управління, куди віднесено функції з забезпечення ринкової орієнтації, планування, розвитку здатностей, організації та бюджетування маркетингової діяльності.

Ключові слова: високотехнологічний маркетинг, управління маркетингом, ринкова орієнтація, маркетингові здатності, Agile маркетинг.

Постановка проблеми. Зміст маркетингової діяльності на високотехнологічному підприємстві помітно відрізняється від інших видів маркетингу через існування важливих особливостей високотехнологічних ринків та високотехнологічного підприємництва [1–4]. Це в свою чергу висуває спеціальні вимоги до управління маркетингом як бізнес-функцією на високотехнологічному підприємстві [5], оскільки загальновизнано, що стан та тенденції, які спостерігаються в маркетинговому середовищі компанії, мають значний вплив на практики та способи керування маркетингом в ній [6].

В свою чергу фінансові результати діяльності компаній залежать від того наскільки вдало ними обрано та здійснено бізнес-стратегію [7], що базується в тому числі і на організаційних аспектах забезпечення маркетингової діяльності [7–9]. В цьому зв'язку, враховуючи, що успіх підприємств на ринках високотехнологічної продукції має надзвичайне значення для успішного розвитку економіки в сучасних умовах [10–12], значної актуальності набуває саме дослідження та розв'язання проблем, які пов'язані з управлінням маркетинговою функцією на високотехнологічних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень. Сучасні дослідники проблематики управління маркетингом в першу чергу звертають увагу на багатозначність трактування цього поняття у вітчизняній літературі [13, 14]. Викликано це тим, що поняття управління маркетингом іноді змішують за своїм змістом з поняттями «маркетинг-менеджмент»

© Т.В. Данько, 2013

або «маркетинговий менеджмент», які мають англomовне походження [15]. Більше того, в літературі також згадується поняття «маркетингове управління», яке деякими авторами ототожнюється також з управлінням маркетингом [15]. Таке ототожнення викликає сумнів, оскільки більш доцільно під маркетинговим управлінням розуміти систему ринково-орієнтованого управління підприємством в цілому [13], тоді як під управлінням маркетингом доречніше мати на увазі управлінську діяльність, яка спрямована на досягнення маркетингових цілей підприємства [16, 17].

На важливість теоретичного вирішення проблем управління маркетинговою функцією підприємства звертають свою увагу зарубіжні та вітчизняні вчені, які досліджували такі його складові як, наприклад, організація маркетингу – Е. Олсон, С. Слейтер та Т. Гульт [8], В.Форіс та Н. Морган [9], Дж. Уоркмен, С. Хомбург, К. Грюнер [18], А. Войчак [19]; або оцінка ефективності маркетингу – О. Костюк, Н. Тижай, Н. Фаєк [20], І. Решетнікова [21], Ю. Робул [22]. Таким чином, можна стверджувати, що загальні управлінські аспекти забезпечення ефективності маркетингової діяльності на підприємстві мають значний науковий інтерес та перебувають в полі постійної уваги вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Цей інтерес спостерігається, зокрема, й до проблематики управління маркетингом на високотехнологічних підприємствах [5, 23–25]. До перших праць в цьому напрямку належить дослідження В. Шанкліна та Дж. Раянса, що присвячене управлінню змінами в високотехнологічних компаніях, в яких відбувається трансформація від бізнес-моделі, для якою джерелом рушійності є інновації (*innovation-driven*), до бізнес-моделі, де рушієм є ринок (*market-driven*). Викладаючи результати дослідження, В. Шанклін та Дж. Раянс приділяють значну увагу особливостям організації маркетингу в таких високотехнологічних компаніях в частині забезпечення їх ефективної взаємодії з підрозділами сфери НДДКР [24]. Інша група вчених у складі А. Гупти, С. Раджи та Д. Вайлмона також досліджувала питання інтеграції маркетингу та НДДКР у високотехнологічних компаніях. Ними зроблено висновки про те, що лише найвищий ступінь інтеграції між цими функціями забезпечує ринкову успішність високотехнологічних розробок, а отже вимагає відповідних організаційних рішень [25, 26]. Проблема інтеграції маркетингу та НДДКР у високотехнологічних компаніях знайшла подальший розвиток у працях М. Перрі та М. Сонга, які на прикладі японських компаній виявили когнітивні особливості сприйняття менеджерами НДДКР та маркетингу важливості та стану своєї взаємодії [27–30]. Подібне дослідження китайських високотехнологічних компаній також підтвердило наявність позитивного причинно-наслідкового зв'язку між рівнем інтеграції НДДКР-маркетинг та економічними результатами, а також виявило, що пріоритетами такої інтеграції є участь спеціалістів сфери НДДКР у відборі ідей нових продуктів, у розробці комунікаційних стратегій для клієнтів нових продуктів, у навчанні користувачів нових товарів і у аналізі потреб клієнтів [31].

Певним етапом у подальшому розвитку теорії управління високотехнологічним маркетингом стала праця К. Мьоллера та А. Раяла [23], де було обґрунтовано необхідність забезпечення гнучкості управління маркетинговою діяльністю на високотехнологічному підприємстві шляхом її децентралізації з одночасним забезпеченням координованості за рахунок застосування мережевого підходу. Розвиваючи ці ідеї, австрійський економіст Д. Шнайдера стверджує, що послідовна орієнтація високотехнологічного підприємства на споживачів і конкурентів вимагає

інтенсивної взаємодії комерційного і технічного персоналу, узгодженої, орієнтованої на споживача діяльності всіх служб і, таким чином, високої гнучкості підприємства. Це викликає необхідність формування відповідної культури підприємства, ставить зовсім нові вимоги до структури і методів управління, до організації роботи підрозділів, а також до особистих якостей персоналу, оскільки така орієнтація на споживача повинна твердо вкоренитися у способі мислення всіх співробітників підприємства, а не тільки відділу збуту [32].

Таким чином, протягом останнього десятиліття уявлення про основні проблеми управління високотехнологічним маркетингом еволюціонували від концентрації на організаційних питаннях інтеграції маркетингу та НДДКР до визначення більш широкого кола проблем, які необхідно досліджувати. В той же час, досі відсутнє комплексне узагальнення сучасних підходів до управління маркетинговою функцією на високотехнологічному підприємстві, хоча певні спроби в цьому напрямку робилися. Так, в дослідженні О. Телетова було проаналізовано наявність специфічних особливостей здійснення управління маркетингом інноваційної виробничо-технічної продукції, які викликані необхідністю роботи в умовах невизначеності, та, зокрема, розглянуто деякі питання управління маркетинговою інформацією, формування асортименту виробничо-технічної продукції, видозмінення організаційних структур, управління ланцюгами дистрибуції, оцінки ефективності маркетингу [5]. Заслужують на увагу також результати дослідження процесів управління маркетингом в біотехнологічних компаніях Португалії, яке було здійснене К. Костою, М. Фонтесом та М. Хайтором [33].

Необхідність творчого перегляду відомих підходів до управління маркетингом високотехнологічної продукції стала особливо на часі, починаючи з літа 2012 року, коли група практиків маркетингу в Сан-Франциско сформулювала так званий «Маніфест Agile маркетингу». Маніфест сформований навколо ідей, представлених в декількох незалежних працях з Agile маркетингу, які були опубліковані за останні кілька років [34, 35]. Використовуючи ці напрацювання в якості відправної точки, представники професійної спільноти зібралися і проголосували за те, що вони вважають сімома основними цінностями Agile маркетингу [36]:

1. Підкріплене практичним досвідом навчання замість особистих вподобань і усталених норм.
2. Співпраця, яка зосереджена на клієнтах, замість силосу та ієрархії.
3. Адаптивні та ітераційні кампанії замість кампанії «великого вибуху».
4. Процес відкриття клієнта замість статичного передбачення.
5. Гнучке планування замість жорсткого.
6. Реагування на зміни замість дотримання плану.
7. Багато невеликих експериментів замість кількох великих проектів.

На даний момент Agile маркетинг в першу чергу отримав розповсюдження в галузях інформаційних технологій, програмування та інтернету, але слід очікувати його поступового застосування і в інших високотехнологічних секторах.

Все це свідчить про постійний науковий пошук в сфері управління високотехнологічним маркетингом, результатом якого стає поява нових уявлень про його можливі засоби та моделі.

Формулювання цілей статті. Розробити концептуальну модель управління маркетинговою функцією на високотехнологічному підприємстві на основі аналізу та узагальнення сучасних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У спрощеному вигляді вплив управління маркетингом на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства має вигляд, який представлено на рис. 1 [7].



Рис. 1 – Спрощена модель впливу управління маркетингом на фінансові результати діяльності підприємства.

Маркетингові процеси та заходи, які разом утворюють маркетингову функцію, перебувають під впливом контрольованих факторів внутрішнього середовища підприємства та неконтрольованих зовнішніх факторів. З цього випливає, що визначення внутрішніх контрольованих факторів підприємства, які мають вплив на результативність та ефективність маркетингових процесів та заходів, є тотожним визначенню складових управління маркетингом.

До таких факторів відносяться:

- ринкова орієнтація [37–40],
- планування маркетингової діяльності [33, 41–45],
- розвиток маркетингових здатностей [3, 33, 37, 40, 46–48],
- організаційні рішення у сфері маркетингу [8, 9, 18],
- бюджетування маркетингової діяльності [49–53].

Перелік факторів визначено за результатами аналізу досліджень, де обґрунтовано їх вплив на результативність та ефективність маркетингових процесів й заходів, зокрема, попередніх досліджень з узагальнення складових управління маркетинговою функцією [33, 40].

Отже, модель управління маркетинговою діяльністю підприємства в якості своїх складових має включати перелічені вище фактори (рис. 2). Саме ця модель може бути покладеною в основу узагальнення сучасних підходів до управління високотехнологічним маркетингом.

Проаналізуємо перелічені складові управління маркетинговою діяльністю з точки їх особливостей та ролі на високотехнологічних підприємствах, які діють в умовах підвищеної швидкості та непередбачуваності технологічних та ринкових змін [3].

Як показують сучасні наукові дослідження в сфері маркетингу, успішність розбудови та вдосконалення маркетингової діяльності в першу чергу визначається наявністю ринкової орієнтації підприємства [37, 54, 55]. Особливої важливості це набуває для високотехнологічних підприємств [3].

Серед визначень поняття ринкової орієнтації домінують два: перше базується на сприйнятті її як особливої організаційної культури [38], а друге - як характерної

поведінки [56]. Досліджені на сьогоднішній день підходи до забезпечення ринкової орієнтації підприємств базуються виключно на тому чи іншому з цих визначень [54]. В той же час, аналіз цих визначень дозволяє стверджувати про динамічну дуалістичність ринкової орієнтації. Саме цю властивість і можна покласти в якості засадничої для розробки комплексного підходу до забезпечення ринкової орієнтації підприємств. Такий підхід передбачає дві основні стадії: заходи зі зміни організаційної поведінки в напрямку поглиблення ринкової орієнтації, з наступним закріпленням цих змін на рівні організаційної культури.

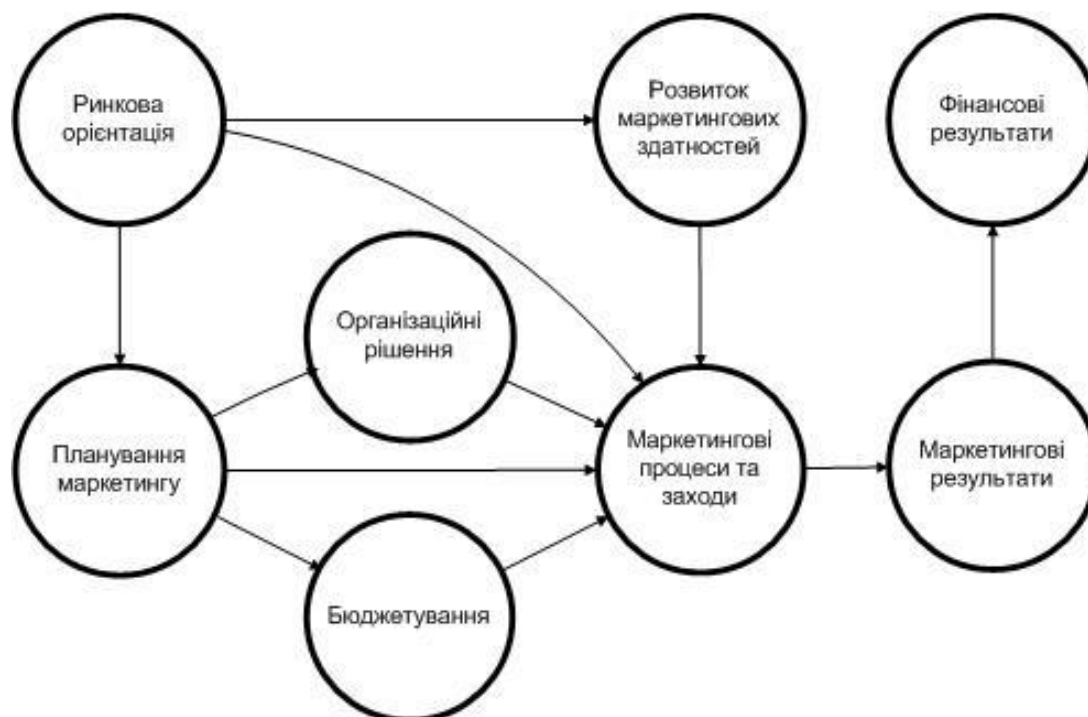


Рис. 2 – Модель управління маркетинговою діяльністю

Саме цей підхід до управління ринковою орієнтацією мусить бути застосованим на високотехнологічних підприємствах. Поточна дискусія про роль ринкової орієнтації на високотехнологічних ринках може бути успішно розв'язаною з урахуванням модеруючої ролі, по-перше, організаційних рішень щодо інтеграції маркетингу та НДДКР, а, по-друге, розвитку маркетингових здатностей, які мають безпосередній зв'язок з практиками виконання маркетингових заходів та процесів [57].

Окремо важливо зазначити, що запровадження ринкової орієнтації на високотехнологічному підприємстві є обов'язковою передумовою розвитку маркетингових здатностей, які охоплюють всі процесні області високотехнологічного маркетингу.

Розвиток високотехнологічного маркетингу в середовищі невизначеності, нестабільності, складності та неоднозначності може бути успішним тільки за умови постійного вдосконалення маркетингових здатностей, що є наступним завданням управління високотехнологічним маркетингом [58].

Питанню про те, як підприємства можуть придбати і поліпшити свої здатності, надається помітна увага в сучасній міжнародній науковій літературі з менеджменту [46]. Існують різні підходи, які застосовуються для відповіді на це питання.

Відповідно до концепції загального управління якістю (TQM), це може бути досягнуто за рахунок забезпечення безперервного вдосконалення і реінжинірингу бізнес-процесів [59]. Управління знаннями є іншою перспективою, яка надає власний інструментарій для розвитку і використання динамічних та операційних здатностей [60], тоді як концепції збалансованої системи показників [61] та «організації, яка навчається» або самонавчальної організації (learning organization) [62] підкреслюють роль саме навчання як важливої області для побудови та посилення маркетингових здатностей. Зокрема, деякі автори обґрунтовують важливість навчання від альянсів та партнерів для створення здатностей підприємства [63, 64], тоді як інші пропонують використовувати метод аналізу конкретних ситуацій з метою фіксації та поширення явних (формалізованих – explicit) та прихованих (неявних – tacit) бізнес-процесних знань шляхом навчання на робочому місці в наукомістких організаціях [65]. В якості широко розповсюдженого механізму навчання для виявлення і підвищення цінних здатностей маркетингу також визнається бенчмаркінг [66]. Нещодавно також була запропонована концепція адаптивних здатностей, згідно якої стверджується, що підприємства намагаються швидше за своїх конкурентів перекрити розрив здатностей, застосовуючи так зване пильне ринкове навчання, адаптивне експериментування, а також "відкриті" маркетингові здатності [47]. Розвиток маркетингових здатностей вимагає також горизонтальної інтеграції між підрозділами як комбінації взаємодії та співпраці [48]. Широко визнано, що корисним підходом навчання менеджерів для виявлення і розширення цінних здатностей маркетингу в умовах невизначеності, нестабільності, складності та неоднозначності є ситуаційне навчання, яке розвиває вміння визначати проблеми та формулювати альтернативні рішення [65, 67, 68]. Таким чином, з огляду на переглянуті підходи загальновизнаним можна вважати те, що маркетингові здатності підприємства постають за рахунок спільних зусиль з постійного навчання персоналу на своєму робочому місці.

Що стосується наступних складових управління високотехнологічним маркетингом, то проблеми планування маркетингової діяльності високотехнологічних підприємств порівняно мало досліджені. Перспективні напрямки досліджень в цій сфері пов'язані із розробкою гнучких методів планування маркетингу [36], зокрема із застосуванням методів сценарного планування [69] та концепції Lean canvas для стартапів [70, 71]. Концепція Lean canvas є перспективною також і для вирішення проблем гнучкого бюджетування високотехнологічного маркетингу та управлінської оцінки його результатів [70, 71].

В той же час, як вже було показано раніше, організаційним питанням високотехнологічного маркетингу дослідниками історично приділялася достатня увага. Ними визначено типові проблеми з організації маркетингу на високотехнологічних підприємствах та розроблено методи їх вирішення, серед яких застосування адаптивних структур [23, 32], децентралізація маркетингової служби [23, 32], а також інтеграція маркетингу та НДДКР [23–32]. Зауважимо, що всі перелічені рішення виявляються ефективними тільки за передумови забезпечення ринкової орієнтації підприємства.

З огляду на проведений аналіз концептуальна модель управління маркетинговою діяльністю на високотехнологічному підприємстві в цілому є тотожною до моделі, представленої на рис. 2. Суттєвою відзнакою є існування причинно-наслідкового зв'язку впливу ринкової орієнтації на сферу прийняття організаційних рішень в

частині забезпечення ефективної інтеграції маркетингу та НДДКР (рис. 3). Окремо виділено стратегічний рівень управління маркетингом, оскільки комплексне розв'язання питань, які входять до його складу, потребує системних та скоординованих управлінських зусиль протягом порівняно значного проміжку часу, а їх результат має довгостроковий результат. В свою чергу, зв'язка «маркетингові процеси та заходи – маркетингові результати» перебуває в зоні операційного управління маркетингом.

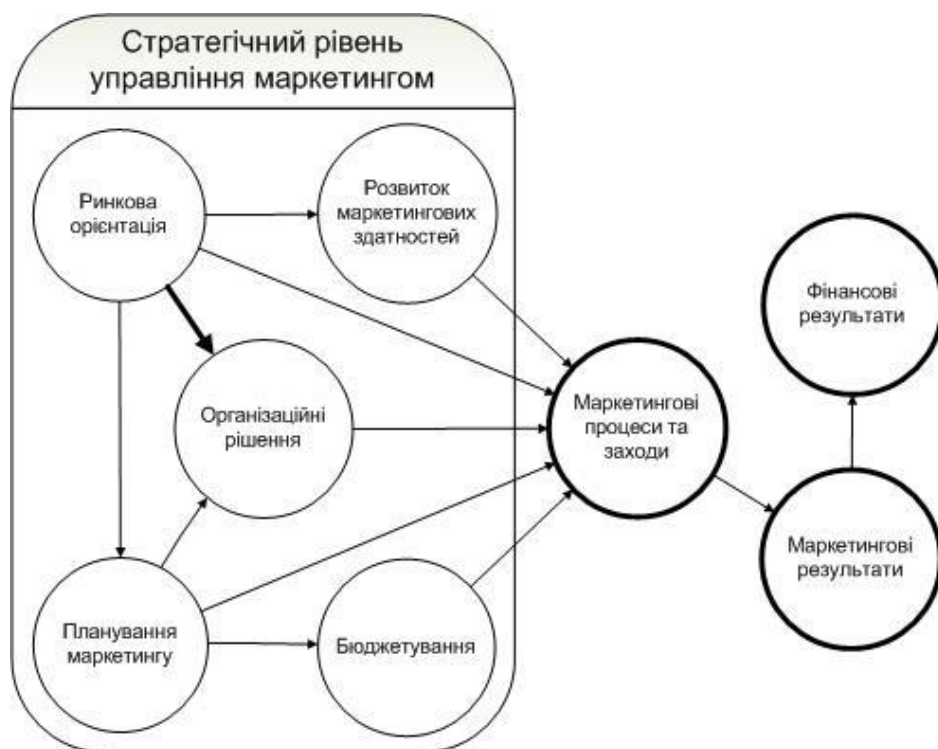


Рис. 3 – Концептуальна модель управління маркетинговою діяльністю на високотехнологічному підприємстві

Проведений вище аналіз сучасних підходи до управління маркетинговою функцією на високотехнологічному підприємстві свідчить, що більшість з них концентрується на ідеях щодо розвитку елементів запропонованої концептуальної моделі. Якісно від цього відрізняється лише підхід agile маркетингу, який виходить в першу чергу з принципів, а не елементів управління, та висуває особливі вимоги до операційного управління маркетингом. В той же час ці підходи не суперечать між собою, а доповнюють один одного. Комплексне застосування розглянутих підходів дозволяє найповніше досягнути цілей управління високотехнологічним маркетингом. Досліджені зв'язки між складовими управління високотехнологічним маркетингом передбачають існування певної послідовності між ними. Як бачимо, впровадження ринкової орієнтації є передумовою успішності подальших кроків з вдосконалення інших складових управління, тоді як лише забезпечення їх загальної адекватності умовам високотехнологічного середовища дозволяє досягнути кінцевої мети підвищення ефективності та результативності маркетингових процесів й заходів.

Висновки. Дослідження та розв'язання проблем, які пов'язані з управлінням маркетинговою функцією на високотехнологічних підприємствах, мають значний

науковий та практичний інтерес. Результатом постійного наукового пошуку в сфері управління високотехнологічним маркетингом стала еволюція досліджень від концентрації на організаційних питаннях інтеграції маркетингу та НДДКР до окреслення більш широкого кола проблем, які необхідно вивчати. Узагальнення цих досліджень дозволило визначити перелік внутрішніх контрольованих факторів підприємства, які мають вплив на результативність та ефективність маркетингових процесів та заходів, до яких відносяться ринкова орієнтація, планування маркетингової діяльності, розвиток маркетингових здатностей, організаційні рішення у сфері маркетингу, бюджетування маркетингової діяльності. Перелічені фактори покладено у основу концептуальної моделі управління високотехнологічним маркетингом. Подальші дослідження в даній сфері потребують вивчення місця Agile маркетингу в системі управління високотехнологічним маркетингом, зокрема, забезпечення на основі його принципів операційної маркетингової діяльності, а також вивчення характеру впливів на це з боку складових стратегічного рівня. Іншим напрямком досліджень може бути вивчення способів забезпечення зворотних зв'язків для операційного та стратегічного управління згідно розробленої концептуальної моделі.

Список літератури: 1. Данько Т. В. Розвиток високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС / Т. В. Данько // Вісник НТУ «ХПІ». — 2012. — № 12. — С. 71–74. **2.** Терещенко Ю. Ф. Міжнародний маркетинг високотехнологічної продукції / Ю. Ф. Терещенко. — Київ : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2003. — 17 с. **3.** Danko T. Developing high-tech marketing capabilities through online collaborative learning / T. Danko. — Kassel : Kassel UP, 2012. — (CD-ROM). **4.** Moriarty R. High-tech marketing: concepts, continuity, and change / R. Moriarty, T. Kosnik // Sloan Management Review. — 1989. — Vol. 30. — P. 7–17. **5.** Телетов О. С. Маркетинговий менеджмент інноваційного розвитку виробничо-технічної продукції / О. С. Телетов // Механізм регулювання економіки. — 2009. — № 3. — С. 33–41. **6.** Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер // СПб.: Питер. — 2000. — С. 752. **7.** Slater S. F. Marketing's contribution to the implementation of business strategy: an empirical analysis / S. F. Slater, E. M. Olson // Strategic Management Journal. — 2001. — Vol. 22, No. 11. — P. 1055–1067. **8.** Olson E. M. The performance implications of fit among business strategy, marketing organization structure, and strategic behavior / E. M. Olson, S. F. Slater, G. T. M. Hult // Journal of marketing. — 2005. — P. 49–65. **9.** Vorhies D. W. A configuration theory assessment of marketing organization fit with business strategy and its relationship with marketing performance / D. W. Vorhies, N. A. Morgan // Journal of marketing. — 2003. — P. 100–115. **10.** Ray O. High-technology entrepreneurship / O. Ray. — Paris : Recherche, 2012. **11.** Хамініч С. Ю. Перспективи інноваційного розвитку економіки Європейського Союзу: досвід для України / С. Ю. Хамініч, В. М. Климова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». — 2011. — Т. 3 (10/2). — С. 144 – 149. **12.** Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Харків : Константа, 2006. — 272 с. **13.** Краус К. М. Особливості застосування концепції управління маркетингом / К. М. Краус // Вісник Хмельницького національного технічного університету. — 2011. — № 6. — С. 98–105. **14.** Синческул И. Л. Развитие концепции маркетинг-менеджмента и его современное состояние в украине / И. Л. Синческул, Н. И. Ларка // Вісник НТУ «ХПІ». — 2010. — № 62. — P. 163–170. **15.** Голубков Е. П. О некоторых аспектах концепции маркетинга и его терминологии / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. — 1999. — № 6. — С. 17–24. **16.** Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии / П. Г. Перерва. — Основа, 1993. **17.** Балабанова Л. В. Управління маркетинговою діяльністю підприємства: монографія / Л. В. Балабанова, Н. М. Гуржій. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. — 184 с. **18.** Workman Jr J. P. Marketing organization: an integrative framework of dimensions and determinants / J. P. Workman Jr, C. Homburg, K. Gruner // The Journal of Marketing. — 1998. — P. 21–41. **19.** Войчак А. В. Особливості сучасної організації маркетингу

на підприємстві / А. В. Войчак // Формування ринкової економіки: 36. наук. праць. (Спец. вип. Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу). – К.: КНЕУ. — 2005. **20.** Костюк О. С. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві / О. С. Костюк, Н. В. Тижай, Н. В. Фаєк // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – Серія «Логістика». — 2010. — No. 690. — С. 79–84. **21.** Решетнікова І. Л. Оцінка ефективності маркетингової діяльності на підприємстві / І. Л. Решетнікова // Механізм регулювання економіки. — 2009. — № 4. — с. 65–69. **22.** Робул Ю. В. Холістична концепція ефективності маркетингу / Ю. В. Робул // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 4. — с. 124–130. **23.** Möller K. Organizing marketing in industrial high-tech firms: the role of internal marketing relationships / K. Möller, A. Rajala // Industrial Marketing Management. — 1999. — Vol. 28. — P. 521–535. **24.** Shanklin W. L. Organizing for high-tech marketing / W. L. Shanklin, J. K. Ryans // Harvard Business Review. — 1984. — Vol. 62, No. 6. — P. 164–171. **25.** Gupta A. K. R & D and marketing dialogue in high-tech firms / A. K. Gupta, S. P. Raj, D. L. Wilemon // Industrial Marketing Management. — 1985. — Vol. 14, No. 4. — P. 289–300. **26.** Gupta A. K. R&D and marketing managers in high-tech companies: are they different? / A. K. Gupta, S. P. Raj, D. Wilemon // Engineering Management, IEEE Transactions on. — 1986. — No. 1. — P. 25–32. **27.** Parry M. E. Determinants of R&D—marketing integration in high-tech Japanese firms / M. E. Parry, X. M. Song // Journal of Product Innovation Management. — 1993. — Vol. 10, No. 1. — P. 4–22. **28.** Song X. M. The R&D-marketing interface in Japanese high-technology firms / X. M. Song, M. E. Parry // Journal of Product Innovation Management. — 1992. — Vol. 9, No. 2. — P. 91–112. **29.** Song X. M. Teamwork barriers in Japanese high-technology firms: the sociocultural differences between R&D and marketing managers / X. M. Song, M. E. Parry // Journal of Product innovation management. — 1997. — Vol. 14, No. 5. — P. 356–367. **30.** Song X. M. R&D-marketing integration in Japanese high-technology firms: hypotheses and empirical evidence / X. M. Song, M. E. Parry // Journal of the academy of Marketing Science. — 1993. — Vol. 21, No. 2. — P. 125–133. **31.** Perks H. The nature of R&D-marketing integration in Chinese high-tech companies / H. Perks, B. Kenneth, C. Zhang // International Journal of Innovation Management. — 2010. — Vol. 14, No. 01. — P. 19–40. **32.** Шнайдер Д. И. Введение в маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения / Д. И. Шнайдер. — Харьков : НТУ «ХПИ», 2003. - 454 с. **33.** Costa C. A methodological approach to the marketing process in the biotechnology-based companies / C. Costa, M. Fontes, M. V. Heitor // Industrial Marketing Management. — 2004. — Vol. 33, No. 5. — P. 403–418. **34.** Accardi-Petersen M. Agile: marketing's new method / M. Accardi-Petersen // Agile Marketing. — 2011. — P. 1–44. **35.** Freeling A. Agile marketing / A. Freeling. — Goldingtons Press, 2011. **36.** Agile Marketing Manifesto [Електронний ресурс]: Сайт Agile Marketing Manifesto. - червень 2012. - Режим доступу: <http://agilemarketingmanifesto.org/> (дата звернення: 10.07.2012) **37.** Morgan N. Market orientation, marketing capabilities, and firm performance / N. Morgan, D. Vorhies, C. Mason // Strategic Management Journal. — 2009. — Vol. 30. — P. 909–920. **38.** Narver J. C. The effect of a market orientation on business profitability / J. C. Narver, S. F. Slater // Journal of Marketing. — 1990. — P. 20–35. **39.** Baker W. E. Learning orientation, market orientation, and innovation: integrating and extending models of organizational performance / W. E. Baker, J. M. Sinkula // Journal of Market-Focused Management. — 1999. — Vol. 4, No. 4. — P. 295–308. **40.** Merrilees B. Marketing capabilities: antecedents and implications for b2b SME performance / B. Merrilees, S. Rundle-Thiele, A. Lye // Industrial Marketing Management. — 2011. — Vol. 40, No. 3. — P. 368–375. **41.** Verhage B. J. Marketing planning for improved performance: a comparative analysis / B. J. Verhage, E. Waarts // International Marketing Review. — 1988. — Vol. 5, No. 2. — P. 20–30. **42.** Lysonski S. Strategic marketing planning, environmental uncertainty and performance / S. Lysonski, A. Pecotich // International Journal of Research in Marketing. — 1992. — Vol. 9, No. 3. — P. 247–255. **43.** Piercy N. F. The marketing planning process: behavioral problems compared to analytical techniques in explaining marketing plan credibility / N. F. Piercy, N. A. Morgan // Journal of Business Research. — 1994. — Vol. 29, No. 3. — P. 167–178. **44.** Данько Т. В. Международный маркетинг: проблемы планирования / Т. В. Данько // Бизнес Информ. — 1996. — № 6. — С. 52–55. **45.** Pulendran S. Marketing planning, market orientation and business performance / S. Pulendran, R. Speed, R. E. Widing II // European Journal of Marketing. — 2003. — Vol. 37, No. 3/4. — P. 476–497. **46.** Fahy J. The development and impact of marketing capabilities in Central Europe / J. Fahy, G. Hooley, T. Cox[et al.] // Journal of International

Business Studies. — 2000. — Vol. 31. — P. 63–81. **47.** Day G. Closing the marketing capabilities gap / G. Day // Journal of Marketing. — 2011. — Vol. 75. — P. 183–195. **48.** Guenzi P. Developing marketing capabilities for customer value creation through marketing–sales integration / P. Guenzi, G. Troilo // Industrial Marketing Management. — 2006. — Vol. 35. — P. 974–988. **49.** Lilien G. L. The ADVISOR project: a study of industrial marketing budgets / G. L. Lilien, J. D. Little // Sloan Management Review. — 1976. — Vol. 17, No. 3. — P. 17–31. **50.** Moutinho L. Role of budgeting in planning, implementing, and monitoring hotel marketing strategies / L. Moutinho // International Journal of Hospitality Management. — 1987. — Vol. 6, No. 1. — P. 15–22. **51.** Piercy N. F. The marketing budgeting process: marketing management implications / N. F. Piercy // The Journal of Marketing. — 1987. — P. 45–59. **52.** Weber J. A. Managing the marketing budget in a cost-constrained environment / J. A. Weber // Industrial Marketing Management. — 2002. — Vol. 31, No. 8. — P. 705–717. **53.** Fischer M. Practice prize winner—dynamic marketing budget allocation across countries, products, and marketing activities / M. Fischer, S. Albers, N. Wagner, M. Frie // Marketing Science. — 2011. — Vol. 30, No. 4. — P. 568–585. **54.** Raaij E. M. van The implementation of a market orientation: a review and integration of the contributions to date / E. M. van Raaij, J. W. Stoelhorst // European Journal of Marketing. — 2008. — Vol. 42. — P. 1265–1293. **55.** Калиниченко М. П. Концепція ринкової орієнтації та її теоретичне підґрунтя / М. П. Калиниченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. — Маріуполь : Вега-Принт, 2009. — С. 333–336. **56.** Kohli A. Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications / A. Kohli, B. Jaworski // The Journal of Marketing. — 1990. — Vol. 54. — P. 1–18. **57.** De Luca L. M. Market orientation and R&D effectiveness in high-technology firms: an empirical investigation in the biotechnology industry* / L. M. De Luca, G. Verona, S. Vicari // Journal of Product Innovation Management. — 2010. — Vol. 27, No. 3. — P. 299–320. **58.** Dutta S. Success in high-technology markets: is marketing capability critical? / S. Dutta, O. Narasimhan, S. Rajiv // Marketing Science. — 1999. — Vol. 18, No. 4. — P. 547–568. **59.** Love P. E. D. Improving the competitiveness of manufacturing companies by continuous incremental change / P. E. D. Love, A. Gunasekaran, H. Li // The TQM Magazine. — 1998. — Vol. 10. — P. 177–185. **60.** Cepeda G. Dynamic capabilities and operational capabilities: a knowledge management perspective / G. Cepeda, D. Vera // Journal of Business Research. — 2007. — Vol. 60. — P. 426–437. **61.** Kaplan R. Using the balanced scorecard as a strategic management system / R. Kaplan, D. Norton // Harvard Business Review. — 1996. — P. 75–85. **62.** Slater S. Market orientation and learning organization / S. Slater, J. Narver // Journal of marketing. — 1995. — Vol. 59. — P. 63–74. **63.** Simonin B. The importance of collaborative know-how: an empirical test of the learning organization / B. Simonin // The Academy of Management Journal. — 1997. — Vol. 40. — P. 1150–1174. **64.** Kale P. Building firm capabilities through learning: the role of the alliance learning process in alliance capability and firm-level alliance success / P. Kale, H. Singh // Strategic Management Journal. — 2007. — Vol. 28. — P. 981–1000. **65.** Zaharias P. Learning in knowledge-intensive organizations: methods and tools for enabling organizational learning processes / P. Zaharias, K. Samiotis, A. Poulymenakou. — Nottingham : Centre for Concurrent Enterprising, 2001. — 467–476 p. **66.** Vorhies D. Benchmarking marketing capabilities for sustainable competitive advantage / D. Vorhies, N. Morgan // Journal of Marketing. — 2005. — P. 80–94. **67.** Aamodt A. Case-based reasoning: foundational issues, methodological variations, and system approaches / A. Aamodt, E. Plaza // AI communications. IOS Pres. — 1994. — Vol. 7. — P. 39–59. **68.** Hawrylyshyn B. Preparing managers for international operations / B. Hawrylyshyn // Business Quarterly. — 1967. — Vol. 27. **69.** Cooper L. G. Strategic marketing planning for radically new products / L. G. Cooper // The Journal of Marketing. — 2000. — P. 1–16. **70.** Maurya A. Running lean: iterate from plan A to a plan that works / A. Maurya. — O'Reilly Media, 2012. **71.** Croll A. Lean analytics: use data to build a better startup faster / A. Croll, B. Yoskovitz. — O'Reilly Media, 2013.

Надійшла до редколегії 13.04.2013

УДК 658.8::62

Концептуальна модель управління маркетингом на високотехнологічному підприємстві/ Т.В. Данько// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 24-34. Бібліогр.: 7 назв.

The study systematizes modern approaches to the management of marketing function at the high-tech company that allows to identify factors that have direct impact on the high-tech marketing performance. Consequently the conceptual model of management process of high-tech marketing was suggested, where, in particular, the strategic management level was defined including the following elements: market orientation, planning, capability development, organizing and budgeting of marketing operations.

Keywords: high-tech marketing, marketing management, market orientation, marketing ability, Agile Marketing.

Рассмотрены современные подходы к управлению высокотехнологическим маркетингом, на основе чего определены факторы, оказывающие непосредственное влияние на результаты и эффективность маркетинговой деятельности на высокотехнологическом предприятии. Обобщение рассмотренных подходов позволило разработать концептуальную модель управления высокотехнологическим маркетингом, выделив в ней стратегический уровень управления, куда отнесены функции по обеспечению рыночной ориентации, планирования, развития способностей, организации и бюджетирования маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: высокотехнологичный маркетинг, управление маркетингом, рыночная ориентация, маркетинговые способности, Agile маркетинг.

УДК 658.014

I.B. ДОЛИНА, канд. екон. наук, доц., НТУ “ХП”

АНАЛІЗ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність проблем інноваційного розвитку сьогодні в умовах нової економіки та інтеграції інноваційних процесів – це проблема інтеграції науки і виробництва, інновацій і інвестицій, а також розвитку науки і техніки. У статті розглянуто проблему інтеграції інноваційного потенціалу країни у науково-технічну інноваційну діяльність.

Ключові слова: рейтинги економіки України, розвиток інноваційної діяльності, інноваційний потенціал, ефективність, виробництво.

Вступ. Сучасні досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоздатності економіки, рівня розвитку і особливо ефективності функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українських громадян. Головна системна проблема полягає в тому, що результативність, якість функціонування і структура креативної частини національної інноваційної системи – сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки. З іншого боку, структурно відстала, технологічно низькоукладна вітчизняна економіка, отримана у спадок від СРСР, а також система підприємництва, що склалася під

© I.B. Долина, 2013

The study systematizes modern approaches to the management of marketing function at the high-tech company that allows to identify factors that have direct impact on the high-tech marketing performance. Consequently the conceptual model of management process of high-tech marketing was suggested, where, in particular, the strategic management level was defined including the following elements: market orientation, planning, capability development, organizing and budgeting of marketing operations.

Keywords: high-tech marketing, marketing management, market orientation, marketing ability, Agile Marketing.

Рассмотрены современные подходы к управлению высокотехнологическим маркетингом, на основе чего определены факторы, оказывающие непосредственное влияние на результаты и эффективность маркетинговой деятельности на высокотехнологическом предприятии. Обобщение рассмотренных подходов позволило разработать концептуальную модель управления высокотехнологическим маркетингом, выделив в ней стратегический уровень управления, куда отнесены функции по обеспечению рыночной ориентации, планирования, развития способностей, организации и бюджетирования маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: высокотехнологичный маркетинг, управление маркетингом, рыночная ориентация, маркетинговые способности, Agile маркетинг.

УДК 658.014

I.B. ДОЛИНА, канд. екон. наук, доц., НТУ “ХП”

АНАЛІЗ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність проблем інноваційного розвитку сьогодні в умовах нової економіки та інтеграції інноваційних процесів – це проблема інтеграції науки і виробництва, інновацій і інвестицій, а також розвитку науки і техніки. У статті розглянуто проблему інтеграції інноваційного потенціалу країни у науково-технічну інноваційну діяльність.

Ключові слова: рейтинги економіки України, розвиток інноваційної діяльності, інноваційний потенціал, ефективність, виробництво.

Вступ. Сучасні досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоздатності економіки, рівня розвитку і особливо ефективності функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українських громадян. Головна системна проблема полягає в тому, що результативність, якість функціонування і структура креативної частини національної інноваційної системи – сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки. З іншого боку, структурно відстала, технологічно низькоукладна вітчизняна економіка, отримана у спадок від СРСР, а також система підприємництва, що склалася під

© I.B. Долина, 2013

впливом нав'язаних Україні ззовні неоліберальних реформ, залишаються вкрай несприйнятними до сучасних досягнень науки та технологічних інновацій.

Аналіз основних досягнень і літератури. 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 обґрунтоване, 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. В умовах швидкоплинності товарної кон'юнктури на світовому ринку високотехнологічної продукції надання окремим товарним групам пріоритетного з огляду на національний економічний розвиток статусу набуває стратегічно важливого значення, тому що інтенсивна інноваційна діяльність у сфері технологічного розвитку промислового комплексу України має стати знаковою точкою відліку початку розбудови інноваційного типу економічного зростання.

Мета дослідження, постановка задачі. 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., Баранчєєв 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., Яковлєв А. І. та ін..

Результати дослідження. Протягом останніх десятиліть світова економіка, насамперед розвинутих країн, увійшла в період радикальної структурної зміни, пов'язаної із суттєвим зростанням ролі високотехнологічних виробництв, розвиток яких визначається широким впровадженням інновацій у різні сфери економічного (та загалом суспільного) життя. Це актуалізує питання інноваційної діяльності, яка, як з'ясувалося, є необхідної умовою побудови ефективної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. Таким чином, необхідність переходу України на інноваційну модель розвитку є незаперечною.

Проте, такий перехід стримується дією ряду негативних чинників, серед яких слід, насамперед, відзначити наступні:

- недостатній розвиток конкурентного середовища;
- довготривала орієнтація економічної політики держави на дешеву робочу силу, що позбавляє впровадження новітніх технологій економічного сенсу;
- відсутність цілеспрямованої і послідовної державної політики інноваційного розвитку, системного підходу до розвитку інноваційної діяльності;
- незадовільний рівень захисту прав інтелектуальної власності, що позбавляє стимулів потенційних суб'єктів інноваційної діяльності;
- незавершеність формування та неповнота інфраструктури (в т.ч. високотехнологічної) інноваційного розвитку, що є основою для включення країни у глобальний процес трансферу технологій (відзначається низький рівень

готовності України до функціонування у глобальних мережах — за Індексом готовності до функціонування у глобальних мережах Всесвітнього економічного форуму в Давосі вона посідає 78 місце серед 102 країн);

- недосконалість як державних, так і недержавних фінансових механізмів розвитку всіх ланок інноваційної діяльності, починаючи від сфери фундаментальних досліджень і закінчуючи виходом на ринок з товарами та послугами, що матеріалізують новітні знання (обсяги та нецільовий характер бюджетних витрат нездатні забезпечити не лише розвиток науково – технологічного потенціалу України, але й його збереження хоча б на існуючому рівні).

Поєднання зазначених негативних тенденцій реально загрожує Україні втратою перспективи реформування та розвитку економіки на сучасних науково – технологічних та інноваційних засадах.

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 обґрунтоване, 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.

Аналіз світового ринку показує, що виробництва наукомісткої продукції забезпечує всього близько 50 макротехнологій (макротехнологія – це сукупність знань та виробничих можливостей для випуску на світовий ринок конкретних виробів: літаків, реакторів, кораблів, матеріалів, комп'ютерних програм та ін.). Сім найбільш розвинутих країн, які є право власниками 46 макротехнологій, володіють 80% світового ринку. США отримують від щорічно від експорту наукомісткої продукції близько 700 млрд. доларів, Німеччина – 530, Японія – 400. Але й конкуренція на цьому ринку є значною. За останні роки США не змогли втримати перевагу в 8 макротехнологіях, що призвело до їх втрати і втрати відповідних ринків. В результаті появився дефіцит платежеспроможного попиту в 200 млрд. доларів. Причиною такого стану було те, що приблизно 15 років тому європейці сформували спільну програму з метою відібрати частину ринку в США і Японії. Під неї були перебудовані наукові програми, проведені фундаментальні наукові дослідження, реструктурована промисловість. Вибір макротехнологічних пріоритетів повинен здійснюватися на зовсім новому для нашої країни принципі. Підтримка десятків пріоритетних науково-технічних програм по всім напрямкам наукових досліджень абсолютно безперспективна. Це сьогодні не може собі дозволити ні одна навіть сама багата країна. Для того, щоб надати тій чи іншій макротехнології статус перспективної необхідно співпоставити витрати на формування по ній бази знань (повної або достатньої) і можливий ефект від реалізації конкурентної продукції, яка створена на основі цієї технології. Доля по кожній пріоритетній макротехнології необхідно сформувати національні цільові програми. Замовлення на їх виконання відповідні міністерства розміщують на конкурсній основі в наукових організаціях. Такий підхід дозволяє промисловості отримати взаємозв'язаний комплекс завдань по створенню цільових технологічних

систем. Створюється конкурентне, гармонізоване з світовими стандартами технологічне середовище. Всі цільові програми в цьому випадку орієнтовані на кінцеву продукцію світового рівня, тому їх привабливість для іноземних і українських інвесторів буде достатньо високою.

Для України сьогодні, як ніколи, актуальна інтеграція в світовий ринок наукомістких технологій. В країні практично відсутній платежеспроможний попит на значну частину наукомісткої продукції, що веде до застою і старінню найбільш прогресивної технологічної бази (авіація, космонавтика, електроніка, інформатика, зв'язок і т.п.). Згідно прогнозам, обсяг експорту вже в першому десятиріччі XXI століття дозволить в 2-3 рази підвищити платоспроможність населення забезпечить попит на наукомістку продукцію на внутрішньому ринку, що стане стимулом для подальшого економічного росту.

Затверджені Верховною Радою України пріоритетні напрями науково-технічної та інноваційної діяльності фактично беруться до уваги тільки МОН та Держінвестицій. Проте «міра пріоритетності» цих напрямів однозначно лімітується сумою коштів, які Мінфін визнає доцільним виділити на їх реалізацію. На протязі останніх 10 років на реалізацію державних науково-технічних програм з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки виділялось менше одного відсотка коштів, що передбачались державним бюджетом на фінансування наукових досліджень і розробок (за винятком 2008 року, коли на них припало 3%) хоча законом передбачено, що на ці програми має витратитися щонайменше 30% цих асигнувань.

На рис. 1 представлена оптимізована схема управління науково-технологічним та інноваційним розвитком, в основу якої покладено ідею побудови нової науково обґрунтованої системи державних пріоритетів і надання їм директивних функцій шляхом встановлення безпосередньої відповідальності всіх без винятку органів виконавчої влади за їх ефективну реалізацію. Координуючу функцію в даній системі має взяти на себе новостворене Міністерство з питань науки та інноваційного розвитку.

Підвищення якості продукції, що випускається, створення й впровадження у виробництво принципово нових об'єктів техніки і конструкційних матеріалів нерідко пов'язане з необхідністю розробки нових технологій. Нові технології виникають і виявляються затребуваними в періоди революційних технічних перетворень, коли поява нових ідей у тих або інших областях людської діяльності та знань вимагає їх матеріального або іншого втілення. Створення промислових технологій нерозривно пов'язане з використанням різноманітних фізичних ефектів, покладених у їхню основу. У наявній довідковій літературі (наприклад, [Физич. ефф]) приводиться визначення фізичного ефекту, основні закономірності його прояву, поняття моделі фізичного ефекту і пропонувані до нього вимоги. З моделі фізичного ефекту виходить, що результат впливу на ефективність промислових технологій залежить також від марок речовин і матеріалів, що використовуються. У зв'язку із цим пошук нових марок речовин і матеріалів варто вважати найважливішим завданням інноваційного процесу. Матеріал або речовина повинні характеризуватися параметрами впливу (основними й додатковим), результатами впливів і конструкторсько-технологічних вимог. Тому бажано проводити

інтеграцію необхідної інформації на основі баз даних по властивостях речовин і матеріалів.

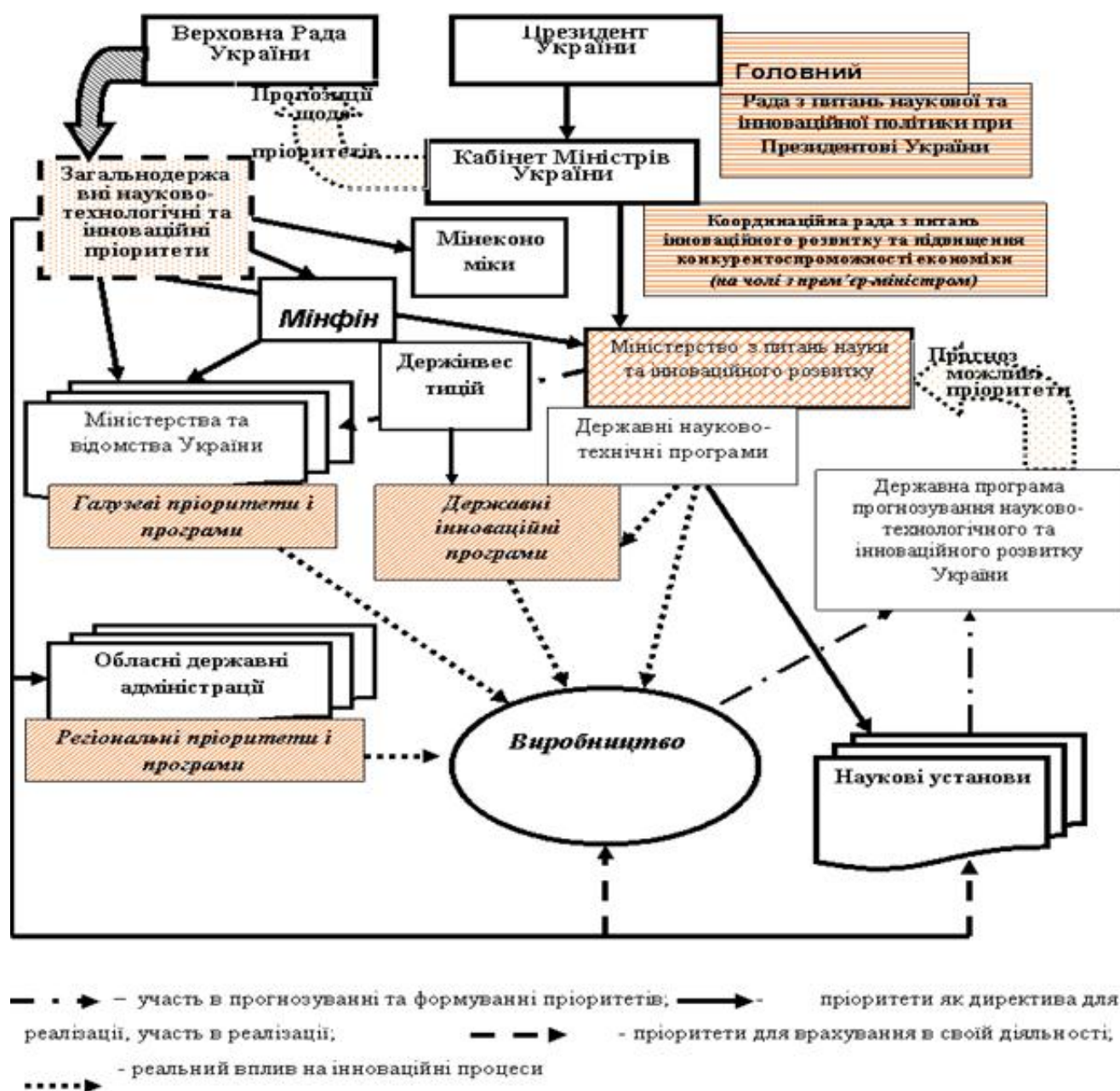


Рис. – Оптимізована схема управління науково-технологічним та інноваційним розвитком

Конкурентоспроможність промислової продукції в значній мірі залежить від якості матеріалів, з яких виготовлені її елементи. Тому ефективність інноваційних технологій багато в чому залежить від науково обґрунтованого вибору конструкційного матеріалу. Тут зачіпаються методи управління механічними властивостями металів (міцність, твердість, пластичність), такі їхні важливі властивості, як здатність до загартовування, прокалюваємість, зварюваність, укріплення пластичним деформуванням, корозійна стійкість і інші характеристики. Інноваційні промислові технології, призначені для виготовлення елементів виробу покликані показати, що практично будь-який технологічний процес виготовлення елементів виробу навіть середньої складності – це багатоетапний процес, що

включає технологічні операції, що базуються на різних фізичних ефектах. Тут і різноманітні види лезової обробки (точіння, фрезерування, свердління, стругання і т.д.), абразивної обробки (шліфування, хонінгування, полірування й т.д.), електрофізична обробка (електроерозійна, плазмова, анодно-механічна, ультразвукова, лазерна) і електрохімічні методи, пластичне деформування (накатка, розкочування, дорнування, термофіксація) і багато інших видів обробки. Всі вони об'єднані єдиним технологічним процесом і передбачають перетворення заготовки в готовий для складання елемент виробу при послідовній зміні від операції до операції його розмірів, якості поверхні та фізико-механічних властивостей конструкційного матеріалу. Інноваційні зміни в технологіях цього типу передбачають використання відповідного промислового встаткування, що випускається в нашій країні або за кордоном для реалізації тих або інших технологій.

Інноваційні промислові технології, призначені для складання виробів, передбачають розгляд можливих варіантів послідовності складання, при яких гарантується одержання виробів з необхідними споживчими властивостями. Для встановлення послідовності складання необхідно уточнити службове призначення виробу, проаналізувати технічні вимоги й вибрати методи досягнення точності замикаючих ланок. Приводяться особливості методів складання при повній, груповій або неповній взаємозамінності. Для умов складання в різних промислових галузях можуть передбачатися методи стаціонарного й конвеєрного складання, особливості їхньої організації також повинні бути вдосконалені.

Перспективи створення нових технологій і технологічних процесів починаються з визначення мети. Стосовно створення нових технологій *мета* - це бажаний результат, що виражений якісно і кількісно, має термін закінчення, відповідального виконавця і обмеження по ресурсах. Для досягнення *мети технологічного розвитку* підприємства виробляється інноваційна стратегія, реалізації якої у свою чергу вимагає цільового управління інновацією. На наш погляд, найбільш прийнятним методом цільового управління створенням нової технології є метод побудови дерева інноваційної мети. Стосовно розробки нових технологічних процесів визначимо певні правила побудови дерева цілей (дерева мети):

- на кожному рівні дерева цілей комплекс підцілей повинен бути необхідний і достатній для досягнення вищестоящої мети;
- розчленування (декомпозиція) мети на підцілі на кожному рівні дерева цілей проводиться тільки за однією ознакою декомпозиції (правило класифікації);
- кожна підціль (як проміжний результат), що виділяється, повинна відноситися до організаційно відособленого суб'єкта діяльності – організації, підрозділу;
- залежно від призначення ДЦ потрібно встановити, на якому структурному рівні закінчити декомпозицію мети: підприємстві, підрозділі, виконавцеві. ДЦ будується до рівня, на якому можна встановити відповідального виконавця і приступити до формування складу заходів програми досягнення мети.

Для нового продукту: формулюється головна (генеральна, основна) мета; встановлюються цілі по стадіях життєвого циклу виробу: НДДКР, виробництва, реалізації, обслуговування споживачів; по кожній стадії встановлюються цілі адаптації підприємства до інноваційного процесу в розрізі блоків підготовки:

ресурсів, технології, управління, організаційної структури; по складніше структурованих блоках встановлюються цілі нижчого рівня по елементах (наприклад, по ресурсному блоку: цілі по трудових ресурсах, матеріально-технічних, інформаційних, фінансових).

Найбільш важливим при переході на нову технологію важливість є етап придбання нової технології. Існуюча методологічна та науково-методична база якраз і направлена на обґрунтування цього напрямку: розрахункові моделі економічної ефективності як правило будуються на порівнянні витрат на придбання технології з ефектом від її використання. Топ-менеджмент більшості підприємств в якості вирішального фактора придбання або не придбання нової технології якраз і звертає основну увагу на цей фактор. Разом з тим, не менш важливими факторами є наявність можливостей успішної адаптації технології в нових умовах використання, наявність технологічної інфраструктури у споживача і т.п.

Висновки. Відповідно до цих умов повинна змінитися і роль держави. Без негайного вирішення цієї проблеми неможливо досягти будь-яких успіхів на шляху прогресу. Ці зміни полягають у наступному.

По-перше, Україна, як в минулому Японія, Південна Корея, Китай та інші країни, які продемонстрували успішне зростання своїх економік, має відмовитись від покірливого слідування доктрині неоліберального ринку, особливо її ортодоксальній моделі, використання якої консервує і навіть посилює роль України як сировинного придатку до розвинутих країн та постачальника за кордон дешевої робочої сили і жорстко гальмує інноваційний розвиток країни.

По-друге, Україна як держава має стати ефективним капіталістом не тільки для тієї частини власності, що формально визначається як державна, а й у відношенні до раціонального використання всіх ресурсів і всього національного багатства. Тільки за таких умов держава зможе ефективно впливати на розвиток економіки, забезпечувати і захищати інтереси кожного громадянина і суспільства в цілому.

По-третє, держава має всебічно підтримувати розбудову економіки на ринкових принципах, взявши при цьому на себе головну відповідальність за всеохоплююче загальне регулювання та стратегічне планування економічного розвитку і безпосередню підтримку інноваційного процесу. Особливо визначальною роль держави має бути на докомерційних стадіях інноваційного процесу, в сфері високотехнологічних виробництв і в системі стимулювання інноваційної активності економіки і суспільства, а також у вирішенні питань розміщення продуктивних сил, ефективного використання національних природних ресурсів і людського потенціалу.

По-четверте, держава має забезпечувати розвиток інтелектуального потенціалу нації. Включаючи в державну політику фактор інноваційного розвитку, продукування інтелектуального потенціалу, створення і використання нових знань, технологій, інформації як джерел економічного піднесення, соціального і духовного розвитку, залучаючи до інноваційного процесу все своє населення, держава тим самим надасть вітчизняній економіці і підприємництву реальну перевагу в глобальній економіці і конкуренції.

По-п'яте, загальна політика держави має бути системною, інноваційно спрямованою, здатною забезпечити проведення узгоджених політичних (в тому

числі конституційних), економічних, соціальних, технологічних та інших змін, залучити в процес цілеспрямованого оновлення життя країни все населення.

Список літератури: 1. Підходи до оцінювання конкурентоспроможності інноваційного продукту [Текст] / М. О. Базь // Економіка та держава. – 2011. – №9. – С. 66-69. 2. Дмитрук Ю.М. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку України [електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://nauka.kushnir.mk.ua/>. 3. Інноваційна модернізація вітчизняної економіки: стратегічні орієнтири та механізм їх реалізації [Текст] / В. Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – №1. – С. 4-8. 4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект) [електронний ресурс]. – режим доступу http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920. 5. Конкурентоспособность Украины опустилась на 10 позиций [електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.unian.net/rus/news/> 5. Крыжный Г. К. Стратегический технологический менеджмент : учебное пособие [Текст] / Г. К. Крыжний. – Х. : НТУ «ХПИ», 2003. – 448 с. 6. Львов Д. С. Измерение эффективности производства : монографія [Текст] / Д. С. Львов, А. Я. Рубинштейн. – М. : Экономика, 1974. – 220 с. 7. Мелешенко Ю. С. Техника и закономерности ее развития : монографія [Текст] / Ю. С. Мелешенко. – Л., 1970. – 324с. 8. Перспективи розвитку високих технологій в Україні [електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.student-works.com.ua/referats/BJD/524.html>

Надійшла до редколегії 07.03.2013

УДК 658.014

Аналіз впровадження технологічних інновацій в сучасних умовах інноваційного розвитку економіки України / І.В. Долина// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 34-41. Бібліогр.: 2 назв.

Актуальность проблем инновационного развития сегодня в условиях современной экономики и интеграции инновационных процессов - это проблема интеграции науки и производства, инноваций и инвестиций, а также развития науки и техники. В статье рассмотрены проблемы интеграции инновационного потенциала страны в научно-техническую инновационную деятельность.

Ключевые слова: рейтинги экономики Украины, развитие инновационной деятельности, инновационный потенциал, эффективность, производство.

The urgency of the problem of innovative development today in the conditions of modern economy and integration of the innovative processes is the problem of integration of science and production, innovation and investment, as well as the development of science and technology. The article is devoted to the problems of integration of the innovative capacity of the country in scientific and technical innovative activity.

Keywords: ratings of the Ukrainian economy, development of innovative activity, innovative potential, efficiency, and production.

УДК 658.3

С. І. ДОЦЕНКО, канд. техн. наук, докторант ХНТУСГ ім. Петра Василенка, Харків

АРХІТЕКТОНІКА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАГАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Виконано порівняльний аналіз архітектури функціональної системи для живого організму і структури системи діалогового управління підприємства. Запропоновано в якості основи при

© С. І. Доценко, 2013

числі конституційних), економічних, соціальних, технологічних та інших змін, залучити в процес цілеспрямованого оновлення життя країни все населення.

Список літератури: 1. Підходи до оцінювання конкурентоспроможності інноваційного продукту [Текст] / М. О. Базь // Економіка та держава. – 2011. – №9. – С. 66-69. 2. Дмитрук Ю.М. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку України [електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://nauka.kushnir.mk.ua/>. 3. Інноваційна модернізація вітчизняної економіки: стратегічні орієнтири та механізм їх реалізації [Текст] / В. Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – №1. – С. 4-8. 4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект) [електронний ресурс]. – режим доступу http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920. 5. Конкурентоспособность Украины опустилась на 10 позиций [електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://www.unian.net/rus/news/> 5. Крыжный Г. К. Стратегический технологический менеджмент : учебное пособие [Текст] / Г. К. Крыжний. – Х. : НТУ «ХПИ», 2003. – 448 с. 6. Львов Д. С. Измерение эффективности производства : монографія [Текст] / Д. С. Львов, А. Я. Рубинштейн. – М. : Экономика, 1974. – 220 с. 7. Мелешенко Ю. С. Техника и закономерности ее развития : монографія [Текст] / Ю. С. Мелешенко. – Л., 1970. – 324с. 8. Перспективи розвитку високих технологій в Україні [електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.student-works.com.ua/referats/BJD/524.html>

Надійшла до редколегії 07.03.2013

УДК 658.014

Аналіз впровадження технологічних інновацій в сучасних умовах інноваційного розвитку економіки України / І.В. Долина// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 34-41. Бібліогр.: 2 назв.

Актуальность проблем инновационного развития сегодня в условиях современной экономики и интеграции инновационных процессов - это проблема интеграции науки и производства, инноваций и инвестиций, а также развития науки и техники. В статье рассмотрены проблемы интеграции инновационного потенциала страны в научно-техническую инновационную деятельность.

Ключевые слова: рейтинги экономики Украины, развитие инновационной деятельности, инновационный потенциал, эффективность, производство.

The urgency of the problem of innovative development today in the conditions of modern economy and integration of the innovative processes is the problem of integration of science and production, innovation and investment, as well as the development of science and technology. The article is devoted to the problems of integration of the innovative capacity of the country in scientific and technical innovative activity.

Keywords: ratings of the Ukrainian economy, development of innovative activity, innovative potential, efficiency, and production.

УДК 658.3

С. І. ДОЦЕНКО, канд. техн. наук, докторант ХНТУСГ ім. Петра Василенка, Харків

АРХІТЕКТОНІКА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАГАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Виконано порівняльний аналіз архітектури функціональної системи для живого організму і структури системи діалогового управління підприємства. Запропоновано в якості основи при

© С. І. Доценко, 2013

розробці архітекτονіки організаційної структури підприємства використовувати архітектоніку функціональної системи за П. К. Анохіним.

Ключові слова: архітектоніка, управління, структура, модель, система.

Вступ. Існуючі методології формування систем менеджменту для економічних об'єктів передбачають стадію моделювання їх діяльності. На цей час загально визнаною є методологія системного підходу до моделювання. Однак у цього підходу є суттєвий недолік – поняття «система» не має однозначного визначення. Ця обставина породжує багатоваріантне трактування як поняття самої системи, так і моделей на їх основі. Тому виникає проблема пошуку методології моделювання з однозначним визначенням моделі.

Аналіз останніх досліджень та літератури. В роботі [1] показано, що на основі положень теорії функціональних систем може бути сформовано поняття «організаційне Ціле». Це стало можливим після переходу від розгляду поняття «система» до розгляду поняття «ціле», як незалежного об'єкта, а не властивості системи у формі «цілісність».

На основі цього підходу було розглянуто організаційну модель для підприємця, як організованого Цілого та визначено організаційні задачі, які він вирішує у відповідності до методології, запропонованої у роботі [2] О.О. Богдановим «Загальна організаційна наука. Тектологія».

Метою статті є розробка моделі організації діяльності для підприємства як організованого Цілого.

Постановка проблеми. Не вирішеною залишається задача про організоване Ціле, до складу якого входить, щонайменше, дві особи, тобто організації діяльності підприємства.

Матеріали дослідження. Для досягнення поставленої мети пропонується виконати порівняльний аналіз запропонованої моделі організації діяльності підприємця та існуючих моделей діяльності підприємства.

Моделювання організації діяльності підприємства здійснюється як на рівні методологій, так і на рівні методів. При цьому, методологія, як правило, визначає загальні принципи організації діяльності. Прикладом є методологія організації діяльності систем менеджменту якості за серією стандартів ISO 9000, в якій встановлено вісім принципів її діяльності. Ці принципи дають відповідь на запитання, що робити?

Однак, ще потрібно відповісти на запитання, як це робити? Відповідь на нього міститься у складі та змісті конкретних методів організації діяльності підприємств. Розробка таких методів ґрунтується на базі вивчення (моделювання) організації їх діяльності у [3].

Інструментами такого моделювання є математичні методи у [4]. На їх основі за допомогою інформаційних технологій розроблено велику кількість часткових моделей організації діяльності підприємства у [5]. Переважна їх більшість розроблена для моделювання конкретних форм діяльності, наприклад, управління персоналом, управління фінансами, бухгалтерського обліку та інше. Для моделювання організації діяльності в масштабах підприємства розроблено теорію діалогового (автоматизованого) управління [3]. Для визначення ступеня їх відповідності виникає завдання співставлення моделей організації діяльності підприємця (за теорією

функціональних систем) та підприємства за теорією діалогових систем управління. Для цього розглянемо їх організаційні моделі за [1, див. рис. 4, 5], та [3].

На рис. 1 наведено модель організації діяльності підприємця за [1, рис.4]. При цьому, нами виконано перекомпонування розміщення елементів моделі з повним збереженням усіх організаційних зв'язків та елементів.

На рис. 2 наведено модель діяльності системи автоматизованого управління підприємством згідно [3, рис. 1.6]. Цей рисунок також перекомпоновано, але при цьому збережено всі елементи та зв'язки поміж ними. Перекомпонування виконано для полегшення виявлення аналогії в складі елементів моделей та в змісті їх форм діяльності.

Для моделі організації діяльності (рис. 1) запропоновано виділити дві складові частини, а саме [1]:

- організуючу частину, яка забезпечує формування проекту майбутнього результату (ліва частина від вертикальної штрих-пунктирної лінії);
- реалізуючу частину, яка забезпечує його реалізацію (права частина).

На рисунку 2 також виконано поділ організації діяльності на дві частини:

- діяльність особи, що приймає рішення по формуванню управляючої дії;
- діяльність по додатковій обробці інформації для прийняття управляючого рішення (елементи, які розміщено у штрих-пунктирному прямокутнику).

Слід відмітити наступну фундаментальну відмінність наведених моделей організації діяльності. В першій моделі передбачена реалізація повного циклу організаційної діяльності від формування проекту майбутнього оптимального результату до його отримання. В другій моделі відсутня важлива частина організованого Цілого – її реалізуюча частина, яка забезпечує отримання спроектованого результату діяльності. Ця відміна зафіксована у змісті форм діяльності центральних модулів наведених моделей:

- модуль «прийняття рішення»;
- модуль «формування рішення».

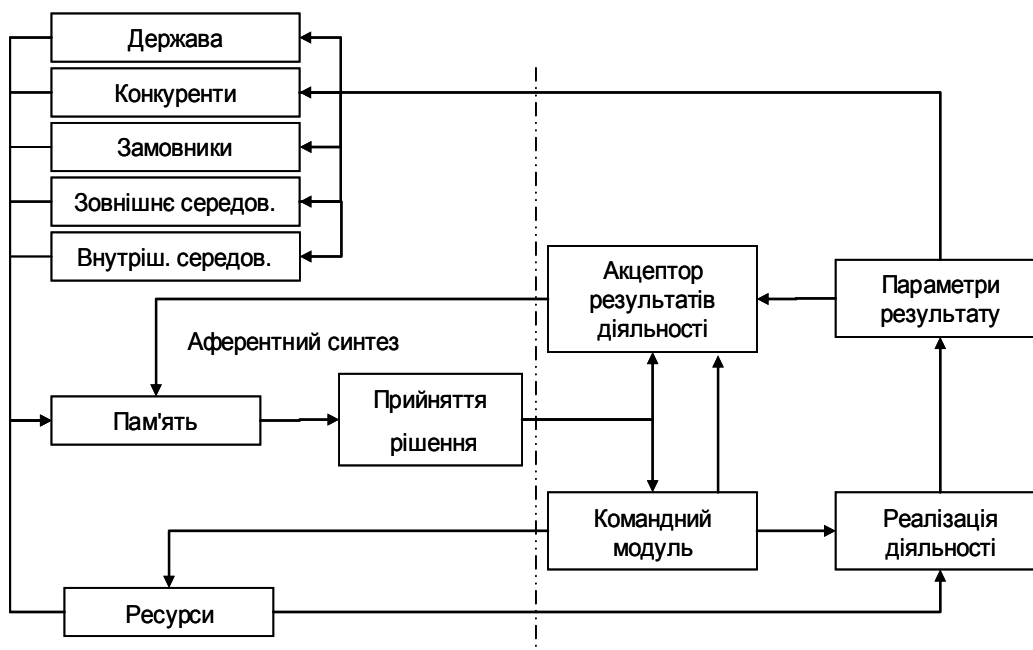


Рис. 1 – Модель організації діяльності підприємця

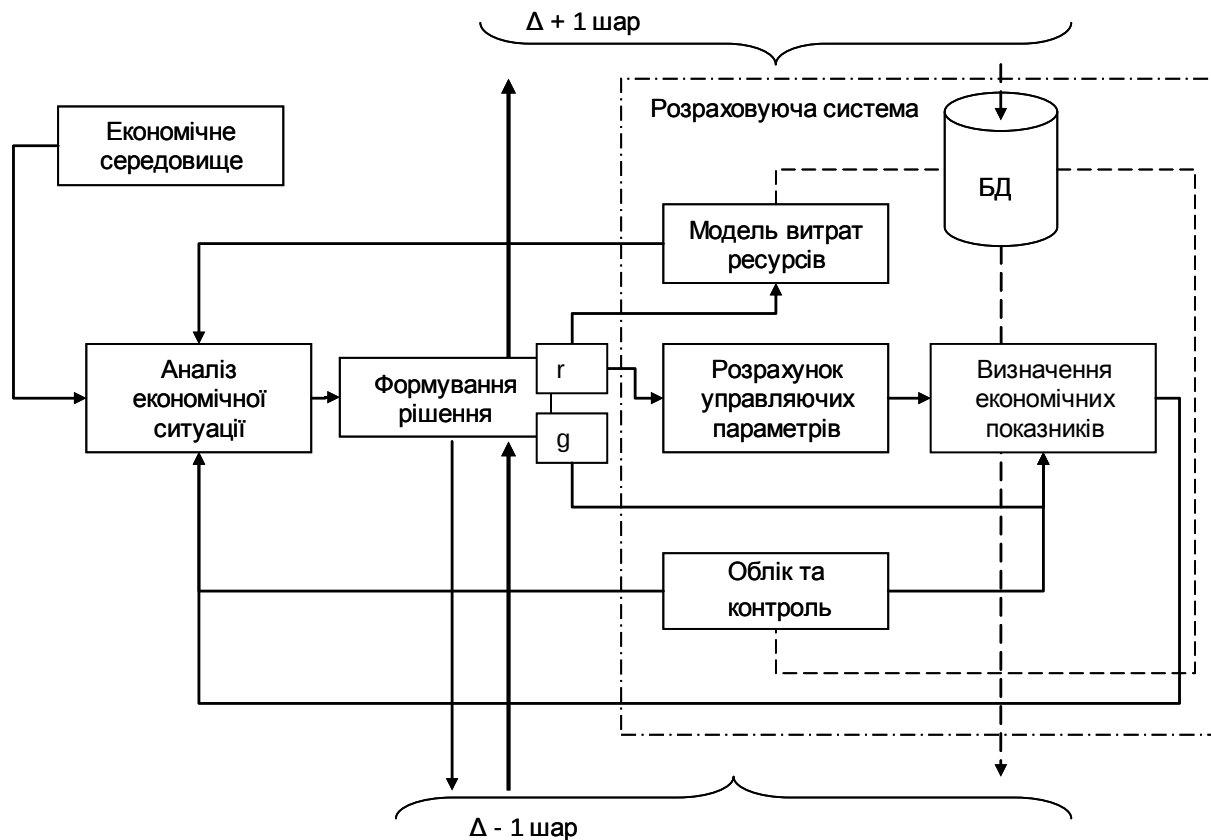


Рис. 2 – Модель організації діалогового управління підприємством

Як відмічав П. К. Анохін, прийняття рішення про отримання спроектованого результату є складним процесом. Спочатку здійснюється за[6, с. 49]:

«...аферентний синтез, який приводить організм до вирішення питання, який саме результат повинен бути отриманий в даний момент, забезпечує постановку мети, досягненню якої і буде присвячена вся подальша логіка системи.

Неважко бачити, що аферентний синтез є абсолютно необхідним етапом формування функціональної системи, містить все необхідне для постановки мети, яка так довго лякала дослідника-матеріаліста і так довго перебувала в неподільному володінні ідеалізму».

Далі П. К. Анохін ставить питання про прийняття рішення у [6, с. 51]:

«Виникає досить істотне для всієї нашої концепції запитання, коли і як відбувається прийняття рішення про отримання саме того, а не іншого результату? Останні дані співробітників нашої лабораторії змушують думати, що оцінка можливих результатів при даній домінуючій мотивації відбувається вже в стадії аферентного синтезу. Однак ці результати не отримуються реально, а отже, їх оцінка відбувається за допомогою якогось поки не вивченого нами механізму. Те ж, що відбувається в ухваленні рішення, є вже результатом вибору на основі тривалої оцінки різних, внутрішньо (!) сформованих результатів. Інакше кажучи, будь-яке прийняття рішення, після того як закінчиться аферентний синтез, є вибором найбільш підходящих ступенів свободи в тих компонентах, які повинні скласти робочу частину системи. У свою чергу ці ступені свободи, що залишилися, дають можливість економно здійснити саме ту дію, яка має призвести до запрограмованого результату».

Таким чином, виникає питання про механізми формування та оцінки майбутніх варіантів результатів та вибору оптимального проекту майбутнього результату.

Аналіз змісту форм діяльності елементів моделі організації діалогового управління підприємством (див. рис. 2) у виділеному штрих-пунктирному прямокутнику (розраховуюча система) свідчить про те, що ця діяльність є не чим іншим, як діяльністю по формуванню оптимального проекту майбутнього результату. Це саме той механізм, про який говорив П. К. Анохін.

Таким чином, зміст діяльності модуля «формування рішення» є ні чим іншим як елементом модуля «прийняття рішення».

Виконане вище співставлення моделей організації діяльності однієї особи та управління підприємством показало співпадіння (зрозуміло, що це перше наближення) саме змісту форм діяльності для етапу формування оптимального проекту майбутнього результату та прийняття рішення про його досягнення. При цьому, на рис. 2 позначено зв'язки модуля «формування рішення» з аналогічними модулями верхнього та нижнього шарів управління.

Як відмічалось вище, в роботі [1] для функціональної системи запропоновано виділяти дві частини:

- організуючу частину;
- реалізуючу частину.

Виникає питання, чи цей поділ єдино можливий, чи можуть бути інші варіанти поділу?

На основі результатів роботи [7] виникає пропозиція про поширення запропонованої П. К. Анохіним архітектури функціональної системи на два етапи діяльності організованого Цілого, а саме:

- етап аферентного синтезу з формуванням варіантів майбутніх результатів та прийняттям рішення про обрання оптимального результату;
- етап реалізації обраного оптимального результату.

Реалізація обох етапів передбачає реалізацію всіх передбачених форм діяльності для всіх елементів моделі (рис. 1). Однак слід відмітити наявність фундаментальної відмінності змісту цих форм діяльності для різних етапів. Для етапу аферентного синтезу здійснюється діяльність по отриманню оптимального проекту майбутнього результату. При цьому задіяні всі елементи моделі. Після того, як такий оптимальний проект майбутнього результату отримано, для кожного з елементів здійснюються аналогічні за формою, але відмінні за змістом діяльності по отриманню цього результату. Таким чином, реалізується два етапи діяльності, а не один, як це передбачав П. К. Анохін.

В [1] нами запропоновано виділяти у складі функціональної системи дві частини організованого Цілого. На рис. 1 це ліва та права частини від вертикальної штрих-пунктирної лінії. Вище додатково запропоновано виділяти два етапи організаційної діяльності. Протиріччя в такому підході немає, адже ці два підходи сформовані для різних факторів організаційної діяльності, а саме у [7]:

- для процесних факторів організаційної та технологічної діяльності;
- для факторів часу.

Наступне питання, яке потребує відповіді, є, якими саме механізмами пов'язуються діяльності при залученні до складу організованого Цілого інших

учасників підприємницької діяльності? На це питання П. К. Анохін дає наступну відповідь у [6, с. 43-44]:

«...Кілька років тому ці питання були сформульовані нами в наступному вигляді.

1. Чи розрізняється чим-небудь принципово архітектура функціонування як у вельми елементарних, так і у складних субсистем? Інакше кажучи, чи функціонують системи усіх рівнів по одній і тій же архітектурі, яка характерна для функціональної системи взагалі, або ці архітектури чимось відрізняються одна від одної?

2. Якими конкретними механізмами з'єднуються між собою субсистеми при утворенні суперсистеми? Враховуючи наявність у функціональній системі певної кількості специфічних для неї вузлових механізмів, питання можна поставити більш конкретно: якими саме вузловими механізмами своєї архітектури з'єднуються субсистеми, щоб утворити суперсистему?

Всі ці міркування приводять нас до остаточного і фундаментального висновку про склад ієрархії: всі функціональні системи незалежно від рівня своєї організації і від кількості складових їх компонентів мають принципово одну і ту ж функціональну архітектуру, в якій результат є домінуючим фактором, що стабілізує організацію систем.

Звідси випливає, що при утворенні ієрархії систем всякий більш низький рівень систем повинен якимось організувати контакт результатів, що і може скласти наступний, більш високий рівень систем і т. д. Очевидно, організм формує свої системи саме таким чином, і тільки при цьому можливо організувати системи з великою кількістю компонентів. Природно, що в цьому випадку ієрархія систем перетворюється в ієрархію результатів кожної з субсистем попереднього рівня».

П. К. Анохіним у [6] висунуто припущення про те, що з огляду на наявність у функціональній системі визначеної кількості специфічних для неї вузлових механізмів, виникає питання: «якими саме вузловими механізмами своєї архітектури з'єднуються субсистеми, щоб утворити суперсистему? Чи не поєднуються саме за цим же принципом і «системи» промислових підприємств? Ми надаємо право судити про це відповідним фахівцям. Але якби це було так, перед нами встало б питання про чудову гармонію в організації всіх тих систем, де результат є вирішальним чинником системоутворення».

П. К. Анохін також зауважує у [6, с. 38]:

«Треба звернути увагу на одну особливість функціональної системи, яка не відповідала звичайним фізіологічним уявленням. Мова йде про те, що зміст результату, або, висловлюючись фізіологічною мовою, параметри результату, формуються системою у вигляді певної моделі (див. нижче) раніше, ніж з'явиться сам результат. Саме цей чудовий і реальний подарунок всьому живому на землі, що має характер передбачення, відлякав від себе навіть геніальних експериментаторів».

Таким чином, з одного боку існує проект майбутнього результату, а з іншого уже отриманий результат. Виникає питання, яка саме форма результату забезпечує поєднання двох осіб у одне організоване Ціле?

В теорії управління (теорії організації) підприємство визначають через функції управління та структуру управління (структурно-функціональний підхід) у [8]. При цьому структуру визначають через так зване дерево цілей (ієрархію цілей). При цьому, під ціллю ми розуміємо проект майбутнього результату. В той же час П. К. Анохін мову веде про результат діяльності (ієрархію результатів). Тобто, у теорії

управління первинним є проект результату, а у теорії функціональних систем первинним є отриманий результат. Виникає питання, так що вважати первинним, проект майбутнього результату, чи сам результат. Відповідь на це запитання може бути знайдена, якщо поставити додаткове запитання: в чому саме ця первинність визначається? Відповідь ми знаходимо при розгляді конкретних форм факторів часу, а саме, повного життєвого циклу чи елементарних життєвих циклів. Для повного життєвого циклу первинним є проект майбутнього результату його реалізації.

Оскільки реалізація повного життєвого циклу розпочинається з формування підприємницької ідеї, як правило, це процес суто індивідуальний, в його формуванні приймає участь обмежена кількість бізнес-партнерів. Їх завдання полягає у генеруванні саме підприємницької ідеї, тобто, вони залучаються до складу підприємства як носії варіантів проекту майбутнього результату реалізації повного життєвого циклу діяльності підприємства. В цьому випадку формується ієрархія проектів майбутнього результату (дерево цілей).

Після формування оптимального варіанту проекту результату реалізуються елементарні життєві цикли по досягненню вказаного проекту майбутнього результату. В цьому випадку до підприємницької діяльності долучаються інші особи, які здатні реалізувати проекти діяльності для елементарних життєвих циклів, тобто забезпечити отримання запроектованого результату. В цьому випадку формується саме ієрархія результатів (дерево результатів), про яку вів мову П. К. Анохін.

Висновки.

1. Для загальної теорії підприємства важливим є питання про архітектуру організаційної структури підприємства. Відомі організаційні структури сформовані на основі узагальнення досвіду діяльності підприємств і не мають у своїй основі єдиного методологічного підходу.

2. Виконаний аналіз методу формування та змісту архітектури функціональної системи за П. К. Анохіним показав можливість її застосування для організації діяльності підприємства на різних етапах його повного життєвого циклу та елементарних циклів діяльності.

3. На основі цього аналізу було також встановлено умови залучення до діяльності підприємства інших осіб.

4. Встановлено також умови існування двох форм ієрархій, а саме, ієрархії проектів майбутніх результатів у формі дерева цілей та ієрархії результатів у формі дерева результатів. Вони відповідають різним життєвим циклам, відповідно повним та елементарним.

5. Таким чином, досягнута мета статті, де запропоновано моделі організаційної діяльності для підприємства як організованого Цілого у формі архітектури функціональної системи незалежно від складу осіб, які залучені до реалізації її діяльності.

Список літератури: 1. Доценко С.І. Елементи методології формування загальної теорії підприємства [Текст] / С. І. Доценко // Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному просторі: кол. моногр./під ред. П.Г. Перерви, О. І. Савченко, В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО. – Х.: Віровець А. П. «Апостроф», 2012. – 700 с. с. 220-239. 2. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. Третье издание (Часть 1. — Л.-М. 1925; Часть 2. — Л.-М. 1927; Часть 3. — Л.-М, 1929). 3. Мельцер М. И. Диалоговое управление производством

(модели и алгоритмы). М.: Финансы и статистика, 1983. – 240 с. **4.** Коновалов, С. И. Моделирование производственных процессов автомобильного транспорта : учеб. пособие / С. И. Коновалов, С. А. Максимов, В. В. Савин ; Владим. гос. ун-т. – Владимир : Изд-во Владим. гос ун-та, 2006. – 244 с. – ISBN 5-89368-668-3. **5.** Войнов И. В., Пудовкина С. Г., Телегин А. И. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с. **6.** Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. В кн. Очерки по физиологии функциональных систем. П. К. Анохин. М., «Медицина», 1975, 448 с., ил. с. 17 – 62. **7.** Доценко С. І. Декомпозиція змісту організаційних задач енергетичної діяльності підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, вип.117, т. 2 Технічні науки. «Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України» – Харків: 2011. с. 3-5. **8.** Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи / В. Н. Волкова, В. А. Воронков, А. А. Денисов и др. – М.: Радио и связь, 1983. – 248 с.

Надійшла до редколегії 27.03.2013.

УДК 658.3

Архітектоніка функціональної системи як елемент організації діяльності в загальній теорії підприємства/ С. І. Доценко // Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - №44(1017) - С. 41-48. Бібліогр.: 2 назв.

Выполнен сопоставительный анализ архитектоники функциональной системы для живого организма и структуры системы диалогового управления предприятия. Предложено в качестве основы при разработке архитектоники организационной структуры предприятия использовать архитектонику функциональной системы по П. К. Анохину.

Ключевые слова: архитектоника, управление, структура, модель, система.

Performed a comparative analysis of the architectonics of the functional system of a living organism and the structure of the dialog management company. Suggested as a basis for the development of the architectonics of the organizational structure to use the functional architecture of the system Anokhin.

Keywords: architectonics, management, structure, model, system.

УДК 330.341.1:339.9

А.Р. ДУНСЬКА, канд. екон. наук, доц., НТУУ «КП», Київ

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СВІТОВОГО РИНКУ

В статті запропонована система індикаторів оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з урахування необхідності розширення експортної орієнтації вітчизняних підприємств, включення їх в систему світової економіки. Автором сформовані конкретні набори кількісних та якісних вимірювачів по кожній складовій інноваційного потенціалу, що сприятиме оптимізації процесу оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, промислове підприємство, розвиток, індикатор оцінки, світовий ринок

Вступ. Посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів в нашій країні обумовлює необхідність адекватної і виваженої оцінки можливості участі вітчизняних підприємств в формуванні світових товаропотоків.

© А.Р. Дунська, 2013

(модели и алгоритмы). М.: Финансы и статистика, 1983. – 240 с. **4. Коновалов, С. И.** Моделирование производственных процессов автомобильного транспорта : учеб. пособие / С. И. Коновалов, С. А. Максимов, В. В. Савин ; Владим. гос. ун-т. – Владимир : Изд-во Владим. гос ун-та, 2006. – 244 с. – ISBN 5-89368-668-3. **5. Войнов И. В., Пудовкина С. Г., Телегин А. И.** Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с. **6.** Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. В кн. Очерки по физиологии функциональных систем. П. К. Анохин. М., «Медицина», 1975, 448 с., ил. с. 17 – 62. **7. Доценко С. І.** Декомпозиція змісту організаційних задач енергетичної діяльності підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, вип.117, т. 2 Технічні науки. «Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України» – Харків: 2011. с. 3-5. **8.** Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи / В. Н. Волкова, В. А. Воронков, А. А. Денисов и др. – М.: Радио и связь, 1983. – 248 с.

Надійшла до редколегії 27.03.2013.

УДК 658.3

Архітектоніка функціональної системи як елемент організації діяльності в загальній теорії підприємства/ С. І. Доценко // Вісник НТУ „ХПР”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПР”. - 2013. - №44(1017) - С. 41-48. Бібліогр.: 2 назв.

Выполнен сопоставительный анализ архитектоники функциональной системы для живого организма и структуры системы диалогового управления предприятия. Предложено в качестве основы при разработке архитектоники организационной структуры предприятия использовать архитектонику функциональной системы по П. К. Анохину.

Ключевые слова: архитектоника, управление, структура, модель, система.

Performed a comparative analysis of the architectonics of the functional system of a living organism and the structure of the dialog management company. Suggested as a basis for the development of the architectonics of the organizational structure to use the functional architecture of the system Anokhin.

Keywords: architectonics, management, structure, model, system.

УДК 330.341.1:339.9

А.Р. ДУНСЬКА, канд. екон. наук, доц., НТУУ «КПІ», Київ

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СВІТОВОГО РИНКУ

В статті запропонована система індикаторів оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з урахування необхідності розширення експортної орієнтації вітчизняних підприємств, включення їх в систему світової економіки. Автором сформовані конкретні набори кількісних та якісних вимірювачів по кожній складовій інноваційного потенціалу, що сприятиме оптимізації процесу оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, промислове підприємство, розвиток, індикатор оцінки, світовий ринок

Вступ. Посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів в нашій країні обумовлює необхідність адекватної і виваженої оцінки можливості участі вітчизняних підприємств в формуванні світових товаропотоків.

© А.Р. Дунська, 2013

Зрозуміло, що забезпечити випереджальний розвиток економіки країни, а також посилити свої позиції в світовому економічному просторі можна лише за рахунок посилення конкурентоспроможності країни, основою якої має стати посилення інноваційної складової економічного розвитку. Країни, що сьогодні відносяться до технологічних лідерів, віддають перевагу створенню якомога більшої доданої вартості в кінцевих продуктах, що виробляються в національних економіках. Ресурсоємні, екологічно небезпечні виробництва виносяться за межі таких країн, оскільки на ресурсному потенціалі вже не можливо побудувати вагомі конкурентні переваги світового рівня. Створення високої доданої вартості можливо лише в умовах інноваційного оновлення економічної системи, саме інноваційні перетворення, які охоплюють прогресивні зміни технологічного, продуктового, організаційного, маркетингового характеру є потужним фундаментом економічного розвитку країни.

Тому на рівні окремого господарюючого суб'єкта дослідження мають бути спрямовані на визначення кількісних вимірювачів інноваційного потенціалу розвитку підприємства, які дозволять об'єктивно оцінити спроможність до інноваційного оновлення економічної системи мікрорівня та сформулювати на основі проведеної оцінки відповідний інноваційний механізм розвитку підприємства, що сприятиме більш активному включенню українських підприємств в світовий ринок.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Передумовою для визначення індикаторів оцінки інноваційного потенціалу є структуризація інноваційного потенціалу підприємства, підходи до якої досліджувались в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Потужним теоретико-методичним підґрунтям для структуризації інноваційного потенціалу стали наукові праці присвячені сутності та складовим науково-технічного потенціалу. Тут слід відзначити роботи Л.С.Бляхмана, Г.М.Доброва, Ю.М.Канигіна, Л.А.Клименюка, П.А.Кульвеця та інших [1, 2, 3, 4].

Проблематика інноваційного потенціалу піднімалася в роботах таких сучасних вчених як І.А. Арєнков, В.Н.Гунін, П.Н.Завлін, Л.А. Збаразська, С.Д.Ільєнкова, Н.І.Лапін, З.П.Румянцева, І.В. Федулова та деяких інших [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11].

Серед основних елементів інноваційного потенціалу найчастіше виділяють матеріально-технічні, фінансово-організаційні та кадрові можливості, соціально психологічні фактори колективу [12].

В роботах В.Н. Гуніна, З.П. Румянцевої пропонується блокова схема оцінки інноваційного потенціалу за структурними елементами організації. Вони виділяють продуктовий, функціональний, ресурсний, організаційний та блок управління. Така схема оцінки, коли кожний з блоків розбивається на певну кількість компонентів досить ґрунтовна, оскільки дає можливість охопити всі процеси в організації. Однак при розширеному аналізі процесів в організації ускладнюється кількісна оцінка потенціалу, що змушує в більшості випадків користуватися експертними оцінками.

Завлін П.Н., Казанцев А.К., Мінделі Л.Е. пропонують проводити аналіз інноваційного потенціалу за наступними напрямками: маркетинг, виробництво, НДДКР, фінанси, персонал, управління та організація, наявність та масштаби поза виробничої діяльності.

Бачимо, що незважаючи на достатню широту розгляду даного питання дослідники ще не дійшли однозначного висновку відносно структури інноваційного потенціалу та методів його оцінки. Крім того запропоновані методики не враховують актуальних

інтеграційних тенденцій щодо активного включення економіки України в світову економіку, які безумовно вимагають відповідних змін в структурі оцінки інноваційного потенціалу розвитку підприємства.

Мета статті. Отже, метою статті є формування системи індикаторів оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з урахуванням тенденцій до розбудови експортоорієнтованої економіки, активізації інтеграції в світовий економічний простір.

Результати досліджень. Системно-структурні перетворення в світовій економіці на сучасному етапі її розвитку вимагають від підприємств спроможності гнучкого і швидкого реагування та адаптації до змін в міжнародному середовищі. З цією метою на рівні окремого суб'єкта господарювання необхідно сформувати інноваційний механізм розвитку, спрямований на конкретизацію процедур і процесів, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства з урахуванням можливостей зовнішнього середовища за рахунок використання наявних ресурсів з метою досягнення цілей розвитку.

Ключовим моментом при формуванні інноваційного механізму розвитку підприємства і визначення напрямків його дії є розробка системи індикаторів, які дадуть можливість оцінити процес розвитку промислового підприємства.

Поглиблюючи дослідження попередників, пропонуємо систему індикаторів оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового експортоорієнтованого підприємства структурувати за наступними складовими:

1. Інноваційний рівень виробництва.
2. Фінансові ресурси підприємства.
3. Кадрова та організаційна складова інноваційного потенціалу.
4. Науково-дослідна складова.
5. Маркетингова складова.
6. Інформаційно-комунікативна складова.
7. Рівень експортного потенціалу.

Для здійснення оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства кожную складову необхідно деталізувати на окремі показники.

1. Інноваційний рівень виробництва.

Дана складова інноваційного потенціалу показує потенційні можливості виробничої сфери підприємства. Оцінка інноваційного рівня виробництва дає можливість визначити необхідність техніко-технологічних нововведень та ступінь готовності виробництва до їх впровадження.

Для характеристики інноваційного рівня розвитку виробництва необхідно визначити:

- потреби організації в науково-технічних розробках;
- структуру витрат на інноваційну діяльність;
- структуру кадрового потенціалу інноваційної діяльності, що показує можливості забезпечення інноваційного розвитку внутрішніми силами;
- відповідність інноваційного потенціалу та інноваційних потреб організації;
- можливості організації в прискоренні інноваційного розвитку, можливості укріплення його положення на ринку.

Аналіз інноваційного рівня виробництва промислового підприємства доцільно структурувати за наступними елементами:

- продуктова підсистема – оцінка продукції підприємства та її виробництва;
- технічна підсистема – оцінка обладнання;
- ресурсна підсистема – оцінка сировина та матеріали;
- технологічна підсистема – оцінка технологій, що використовуються на підприємстві.

1.1. Продуктова підсистема.

1.1.1. Аналіз виробництва та реалізації продукції.

Основним показником аналізу виробництва та реалізації є розрахунок ризику незатребуваної продукції. Розмір цього ризику виражається величиною втрат підприємства, якщо частина виробленої продукції залишається не реалізованою. Оцінка цього ризику в динаміці показує наскільки вдало вміє підприємство пристосовуватись до змін оточуючого середовища [13, с. 9].

Аналіз внутрішніх та зовнішніх причин виникнення цього ризику дає можливість виявити нові напрямки розвитку підприємства з метою запобігання цьому ризику.

Рівень швидкості реалізації також може бути сигналом для впровадження інновацій організаційно-управлінського характеру.

1.1.2. Аналіз асортименту

Зміст аналізу асортименту при оцінці інноваційного потенціалу підприємства полягає у визначенні стадій життєвого циклу основних видів продукції з метою вилучення із виробництва морально застарілих та економічно неефективних виробів та прийняття своєчасних заходів відносно впровадження нових та/або поліпшених видів продукції.

Необхідно визначити продукція якої стадії превалює в асортименті. Якщо це продукція, яка знаходиться на стадії зрілості, то це негативно впливає на оцінку інноваційного потенціалу, оскільки згодом від такої продукції необхідно буде позбавитися. Середню оцінку має підприємство, продукція якого знаходиться на стадії зародження, оскільки її просування вимагає ще додаткових фінансових коштів. Найбільш високу оцінку отримує підприємство, якщо переважна більшість його продукції знаходиться на стадії росту.

1.1.3. Аналіз якості продукції

Всеохоплюючий аналіз якості продукції по всім показникам, включаючи узагальнені, індивідуальні та непрямі, дуже трудомісткий процес.

Для промислових підприємств з великою номенклатурою продукції це задача важко виконувана. Тому для оцінки інноваційного рівня виробництва достатньо проаналізувати узагальнені показники, які характеризують якість всієї продукції, що виробляється, незалежно від її виду та призначення, а саме:

- питома вага нової продукції;
- питома вага сертифікованої продукції за стандартами ISO 9000;
- питома вага реклаमाцій або повернень продукції відносно загального обсягу виробництва.

Чим вища питома вага зазначених показників, тим вищу оцінку має інноваційний рівень виробництва.

1.1.4. Аналіз конкурентоспроможності

Аналіз конкурентоспроможності продукції на підприємстві повинен здійснюватися відділом розвитку спільно з відділом маркетингу, який надасть інформацію про ринок, конкурентів по даному продукту чи продуктивній групі та вимоги клієнтів, відділом головного інженера (виробничим відділом), який надасть інформацію про технічні та нормативні параметри, та представником відділу фінансів, який забезпечить інформацію про економічні параметри продукції.

Структурний аналіз конкурентоспроможності продукції по кожному параметру (загально прийнято виділяти технічні, естетичні, ергономічні, нормативні, екологічні параметри) дозволить визначити напрямок подальшого вдосконалення продукції, тобто напрям інновацій.

Показники конкурентоспроможності продукції показують перевищує чи поступається продукція, що виробляється підприємством, аналогічній продукції конкурентів.

Якщо продукція конкурентоспроможна, то це певною мірою свідчить про високий інноваційний рівень виробництва.

Якщо продукція не конкурентоспроможна, то це є сигналом для її зняття з виробництва.

Якщо на підприємстві відсутня можливість провести ґрунтовний аналіз конкурентоспроможності за існуючими методиками, при оцінці інноваційного потенціалу конкурентоспроможність продукції можна оцінити на основі висновку експертів.

1.2. Технічна підсистема: аналіз використання основних засобів.

При оцінці інноваційного рівня виробництва необхідно проаналізувати обсяг, структуру та технічний стан основних виробничих фондів (ОВФ).

Для аналізу стану ОВФ доцільно використовувати наступні показники: коефіцієнт оновлення (характеризує частку нових фондів в загальній їх вартості на кінець року); строк оновлення основних фондів; коефіцієнт приросту; коефіцієнт вибуття; коефіцієнт зносу; коефіцієнт придатності.

Позитивна динаміка коефіцієнту оновлення та коефіцієнту приросту свідчить про позитивні зрушення в готовності підприємства для впровадження нових технологій або нових видів продукції.

Наступним кроком оцінки інноваційного рівня виробництва за цією складовою є перевірка плану по введенню нової техніки та визначення частки прогресивного обладнання. Чим більша частка прогресивного обладнання на підприємстві, тим вищу оцінку буде мати інноваційний рівень виробництва.

Оцінка вікового складу обладнання здійснюється на основі групування фондів за тривалістю їх експлуатації (до 5 років, 5-10, 10-20 та більше 20 років).

Для більш докладнішого дослідження інноваційного рівня виробництва варто розрахувати та відслідкувати динаміку показника фондоозброєності праці на підприємстві.

Для оцінки ефективності та інтенсивності використання ОВФ необхідно розрахувати показники фондорентабельності, фондівіддачі ОВФ, фондівіддачі активної частини ОВФ, фондоємність. Розрахунок цих показників дозволить виявити невикористані резерви підвищення рівня рентабельності ОВФ.

Крім оцінки ступеня використання активної частини, необхідно проаналізувати ступінь використання пасивної частини фондів як випуск продукції на 1 м² виробничої площі.

Якщо підприємство недостатньо використовує як активну, так і пасивну частини ОВФ, то необхідно більш детально вивчити використання технологічного обладнання (наявного, встановленого, того, що фактично використовується, того, що знаходиться в ремонті та резервного) з метою виявлення потенційних резервів росту виробництва продукції за рахунок збільшення кількості діючого обладнання, а також екстенсивного та інтенсивного його використання.

1.3. Ресурсна підсистема.

1.3.1. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами.

Для проведення цього аналізу необхідно використати логістичну модель економічно обґрунтованого замовлення (або оптимального розміру замовлення), яка дозволить мінімізувати витрати на обслуговування запасів. Розрахунок логістичної моделі дасть змогу зробити висновок: в повній мірі забезпечено підприємство матеріальними ресурсами чи ні.

Оцінка матеріальних ресурсів передбачає також розрахунок питомих витрат сировини на одиницю продукції. Цей показник є критичним для оцінки інноваційного потенціалу, оскільки скоротити витрати сировини можна тільки лише за рахунок інноваційних заходів, таких як вдосконалення техніки та технології виробництва.

1.3.2. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.

В рамках оцінки інноваційного рівня виробництва розраховують всі загальні показники, що характеризують ефективність використання ресурсів на підприємстві: матеріалоємність, енергоємність виробництва тощо.

Ще одним показником ефективності використання матеріальних ресурсів є матеріаловіддача. Підвищення рівня матеріаловіддачі позитивно характеризує роботу підприємства.

На основі результатів аналізу слід розробити тактичну та стратегічну політику в сфері ресурсозбереження, спрямовану на підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві [13, с. 89].

Зокрема, для промислових підприємств, технологічні процеси яких відзначаються високим рівнем енергоємності продукції, реалізація ефективної політики з ресурсозбереження може стати критичним фактором успіху в конкурентній боротьбі.

1.4. Технологічна підсистема.

Методика аналізу технологічних факторів відрізняється в залежності від галузевої приналежності підприємства. Для оцінки інноваційного рівня підприємства варто зосередитись на аналізі таких загальних показників як:

- тривалість використання технологій основних видів продукції;
- кількість впроваджених нових технологій та їх питома вага в загальній кількості технологій, що використовуються на виробництві;
- кількість вдосконалених технологій та їх питома вага в загальній кількості технологій, що використовуються на виробництві.

Важливим аспектом оцінки інноваційного потенціалу підприємства є оцінка рівня використання інформаційних технологій. Поширення застосування інформаційних

технологій в операційній діяльності підприємства, підвищення рівня автоматизації виробничих процесів, впровадження автоматизованих систем управління виробничими та іншими процесами на підприємстві свідчить про високий рівень інноваційного потенціалу.

2. Фінансові ресурси підприємства.

Для оцінки фінансових ресурсів підприємства існує велика кількість різноманітних методик.

Для точної та повної характеристики фінансового стану достатньо порівняно невеликої кількості фінансових коефіцієнтів. Важливо лише, щоб кожний з них відображав найбільш суттєві сторони фінансового стану. Тому вибір та обґрунтування вихідних показників фінансово-господарської діяльності повинні виходити з цілей дослідження [14, с. 53].

В рамках оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з метою подальшого формування інноваційного механізму розвитку доцільно оцінити фінансовий стан підприємства в діапазоні “стабільний – не стабільний”. Для цього в якості сигнальних показників фінансового стану підприємства варто виокремити наступні: коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу; коефіцієнт ефективності інвестованого капіталу; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт обігу активів; коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості; обіг товарно-матеріальних запасів; коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості; коефіцієнт власності; коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт залученого капіталу; коефіцієнт покриття; коефіцієнт рентабельності продаж.

Окрім загально прийнятих фінансових показників при оцінці інноваційного потенціалу аналіз фінансового стану підприємства доцільно доповнити наступними показниками:

1. Коефіцієнт маневреності – показує, яка частина власного капіталу підприємства не закріплена в іммобілізованих активах.

Дослідження динаміки коефіцієнта маневреності може дати відповідь на питання, в якій мірі підприємство піддане небезпеці володіння основними фондами, що швидко старіють (чим вище цей коефіцієнт, тим цей ризик більше). Особливо це виявляється в умовах недовантаження і швидкого морального зносу основного капіталу [14, с. 62-63].

2. Коефіцієнт іммобілізації є орієнтиром при оцінці масштабів підприємницької діяльності (це виявляється у фондоємкості, наявності майна, у тому числі нерухомості). Динаміка цього коефіцієнта в певній мірі характеризує раціональність використання засобів, що є в розпорядженні підприємства.

Для аналізу фінансового стану підприємства доцільно використовувати таблиці, в яких поряд з динамікою зміни коефіцієнтів по роках наведені нормативні значення показників. В результаті порівняння розрахованих фінансових показників з нормативними значеннями можна зробити висновок стосовно якості фінансового положення підприємства.

3. Кадрова та організаційна складова інноваційного потенціалу.

Структуруємо дану складову за двома напрямками оцінки: організація та кадри.

3.1. Організація.

При оцінці організаційної складової в структурі інноваційного потенціалу ключовими фактором є аналіз інноваційної сприйнятливості підприємства, яка оцінюється як сукупність особистісно-психологічних характеристик персоналу; характеристик організаційної структури та характеристик зовнішнього оточення та міжорганізаційних зв'язків. Тобто інноваційна сприйнятливість організації являє собою певний інтегральний показник інноваційної сприйнятливості кадрів підприємства та інноваційної сприйнятливості організаційної структури.

Важливим напрямком аналізу організаційної складової інноваційного потенціалу є оцінка впровадження на підприємстві нових концепцій управління, таких як тотальне управління якістю, реінжиніринг бізнес-процесів тощо. Прагнення підприємства до оновлення не лише техніко-технологічної, а й управлінсько-організаційної складової свідчить про інноваційну сприйнятливість організації.

Ще одним параметром даної складової інноваційного потенціалу є рівень системи стимулювання інноваційної активності, оцінка якого передбачає визначення наявності на підприємстві системи стимулювання винахідницької та раціоналізаторської діяльності, генерування нововведень.

3.2. Кадри.

Оцінка кадрової складової інноваційного потенціалу передбачає аналіз кількісних та якісних характеристик стану людських ресурсів на підприємстві. Для цього аналізується динаміка таких показників як загальна чисельність, чисельність АУП, ОВП, чисельність працівників з вищою освітою, кваліфікаційні характеристики персоналу, рівень професіоналізму тощо.

Для характеристики руху робочої сили розраховують динаміку коефіцієнту плинності кадрів та коефіцієнту постійності складу персоналу підприємства.

Далі розраховують продуктивність праці робітника, на яку впливають такі фактори, як техніка, технологія та організація виробництва; рівень автоматизації та механізації виробництва; рівень кваліфікації робітників; трудовий стаж та вік робітників; мотивація праці тощо.

Велике значення для оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві в умовах ринкової економіки має показник рентабельності персоналу [13, с. 46], тобто прибуток, що приносить один працівник підприємства.

4. Науково-дослідна складова.

Аналіз науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на підприємстві передбачає дослідження сфери техніко-технологічних рішень, спрямованих на розвиток та вдосконалення виробництва.

Аналіз сфери НДДКР передбачає оцінку наявності власних наукових досліджень, вивчення динаміки обсягів фінансування сфери НДДКР та їх частки, динаміки якісного та кількісного складу зайнятих в НДДКР, динаміки кількості розроблених та впроваджених нових продуктів та технологій.

Для ґрунтового аналізу сфери НДДКР на підприємстві використовують наступні показники: частка витрат на виконання інноваційної діяльності; частка витрат на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау; витрати на інноваційну діяльність в розрахунку на одного штатного працівника; середня тривалість процесу розробки нового продукту (нової технології); середня тривалість процесу освоєння нового

продукту (нової технології); кількість виконаних розробок; кількість впроваджених інновацій; кількість діючих закуплених ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності; кількість використаних об'єктів промислової власності; кількість отриманих охоронних документів у патентних відомствах зарубіжних країн; кількість отриманих охоронних документів в Держпатенті.

5. Маркетингова складова.

Аналіз маркетингової складової інноваційного потенціалу передбачає оцінку ресурсів, які забезпечують підприємству вигідну позицію на ринку та ефективну співпрацю з контрагентами, а саме база існуючих клієнтів підприємства і робота по поширенню цієї бази, канали збуту продукції, система просування продукції на ринку, імідж підприємства тощо.

Система маркетингу при оцінці інноваційного потенціалу носить інфраструктурний характер. При аналізі системи маркетингу на підприємстві варто визначити: підтримує вона всі вище визначені і описані складові інноваційного потенціалу чи ні, є сильною системою або слабкою. Визначити це можна на основі об'єктивних результатів діяльності, таких як доля ринку підприємства, на основі аналізу ринків збуту, ефективності проведених маркетингових заходів, якщо вони взагалі мали місце.

6. Інформаційно-комунікативна складова.

В рамках оцінки даної складової інноваційного потенціалу необхідно зосередити увагу на рівні використання інформаційних технологій на підприємстві, сучасного програмного забезпечення, наявності внутрішньо організаційних мереж, інструментів розповсюдження інформації.

Варто, також, проаналізувати комунікаційні канали на підприємстві, адже відомо, що якість комунікаційних каналів сприяє більш швидкому руху інформації, а це, в свою чергу, може прискорити прийняття окремих рішень в середині підприємства. В даному випадку необхідно оцінити не власне існування комунікаційних каналів, інформаційних мереж на підприємстві, а якість їх використання, дослідити обсяг, якість та швидкість інформаційних потоків вертикального та горизонтального розповсюдження.

7. Рівень експортного потенціалу.

Виокремлення даного напрямку оцінки в структурі інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства обумовлено необхідністю посилення експортної орієнтації української економіки. Для визначення рівня експортного потенціалу використовують такі показники як: питома вага експортної продукції в загальному обсязі виробництва, частка підприємства у світовому експорті; диверсифікація «експортного кошика» підприємства; зростання темпів експортування; рівень технології та кваліфікації кадрів в експортній сфері; рівень інноваційності експортної продукції; рівень доданої вартості експортної продукції підприємства, рівень реальної заробітної плати та ефект масштабу в експорті.

На основі виділених структурних складових інноваційного потенціалу та визначених показників в рамках кожної складової можна зробити висновок про поточний стан інноваційного потенціалу на підприємстві та оцінити напрямки його

розвитку. Досліджуючи зміни показників в рамках кожної складової потенціалу можна дійти висновку про розвиток підприємства на основі використання його інноваційного потенціалу.

Прогноз власних економічних можливостей організації передбачає виявлення наступних характеристик в майбутньому:

- ринкового потенціалу виробника, тобто його можливостей зберегти та розширити конкурентні позиції, отримувати стабільний дохід;
- фінансового положення та структури засобів на зберігання та укріплення виробничої бази і т.п.;
- фінансового розриву на основі зіставлення фактичного розміру прибутку від реалізації виробленої продукції з прогнозним розміром прибутку для досягнення якого і необхідно освоєння нових продуктів.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволило сформувати систему індикаторів інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з урахуванням необхідності розширення експортної діяльності підприємств і різних напрямках. Оцінка експортних можливостей підприємства в контексті оцінки його інноваційного потенціалу дозволить визначити рівень конкурентоспроможності продукції підприємства на світовому ринку та визначити необхідність розвитку окремих напрямків розширення експортних операцій підприємства.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на формування концептуальних підходів до створення інноваційного механізму, що буде здатним забезпечити розвиток промислового підприємства за рахунок використання його інноваційних можливостей, резервів розвитку.

Список літератури: 1. Бляхман Л.С. Экономика научно-технического прогресса / Л.С. Бляхман. – М.: Высшая школа, 1979. – 272 с. 2. Добров Г.М. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Добров Г.М., Тонкаль В.Е., Савельев А.А и др. – К.: Наукова думка, 1987. – 347 с. 3. Каныгин Ю.М. Научно-технический потенциал (проблемы накопления и использования) / Ю.М. Каныгин. – Новосибирск: Наука, 1974. – 254 с. 4. Кульвец П.А. Проблемы экономической эффективности использования научно-технического потенциала / П.А. Кульвец. – Вильнюс: Минтис, 1978. – 192 с. 5. Аренов И.А. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития / Аренов И.А., Баум П.Ф., Томилов В.В. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2001. – 122 с. 6. Гунин В.Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитие организации”. Модуль 7 / В.Н. Гунин и др. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 272 с. 7. Инновационный менеджмент: Справ. пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э Миндели. – М, ЦИСН, 1998. – 568 с. 8. Збаразская Л.А. Проблемы формирования и использования инновационного потенциала в промышленности Украины / Л.А. Збаразская – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1994. – 62 с. 9. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 327 с. 10. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669 с. 11. Федулова І. В. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хліборобної галузі: [монографія] / І. В. Федулова ; Національний ун-т харчових технологій. - К. : НУХТ, 2009. - 512 с. 12. Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. Инновационные процессы: субъекты и мотивы их деятельности / Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. – СПб.: СПб. гос. Инж. – экон. акад, 1995. – 96 с. 13. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2001. – 288 с. 14. Кизим Н.А., Лю Ли. Оценка и финансовый анализ деятельности предприятия / Кизим Н.А., Лю Ли. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 92 с.

Надійшла до редколегії 12.04.2013.

Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку/ А.Р. Дунська// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 48-58. Бібліогр.: 2 назв.

В статті предложена система індикаторов оцінки інноваційного потенціала розвитку промислового підприємства з урахуванням необхідності розширення експортної орієнтації вітчизняних підприємств, включення їх в систему світової економіки. Автором сформовані конкретні набори кількісних і якісних індикаторів по кожній складовій інноваційного потенціала, що сприяє оптимізації процесу оцінки інноваційного потенціала підприємства.

Ключевые слова: інноваційний потенціал, промислове підприємство, розвиток, індикатор оцінки, світовий ринок.

In the article is proposed system of indicators of innovative potential of industrial enterprises with the need to expand the export orientation of domestic enterprises, their inclusion into world economy. The author was formed the specific sets of quantitative and qualitative meters for each component innovation potential that will optimize the evaluation of innovative capacity of enterprises.

Keywords: innovation potential, industrial enterprise, development, indicator of estimates, the global market.

Л.Л. ФІЛІПОВА, канд. пед. наук, доцент, Національний університет ДПС України, Ірпінь

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ: ЗА І ПРОТИ

У статті розглядаються переваги і недоліки електронної комерції у вітчизняному сегменті глобальної мережі Інтернет

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет-технології, Інтернет-користувачі, переваги і недоліки електронної комерції

Вступ. Успіх у бізнесі в ХХІ ст. неможливий без масштабного застосування інформаційних технологій. Дуже часто рішення потрібно приймати в режимі реального часу. При цьому з кожним днем зростає роль швидкості обробки інформації та надійності інформаційних систем. Можливості інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) намагаються використовувати підприємницькі структури, які усвідомлюють, що їх виживання і успіх безпосередньо залежать від дій на випередження і вміння своєчасно адаптувати техніко-технологічні інновації до специфіки підприємництва в країні і за кордоном.

Відкритий, своєчасний, повний і безперешкодний доступ до комерційної інформації, а також отримання необхідних для успішного ведення бізнесу інших видів економічних ресурсів є важливою гарантією стабільності та конкурентоспроможності всього підприємницького сектора і конкретного суб'єкта.

З середини 90-х рр. у бізнесі особливого значення набуває електронна комерція. Постійно зростаюча сфера охоплення електронної комерції різномірних видів бізнесу

© Л.Л. Філіппова, 2013

Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку/ А.Р. Дунська// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 48-58. Бібліогр.: 2 назв.

В статті предложена система індикаторов оцінки інноваційного потенціала розвитку промислового підприємства з урахуванням необхідності розширення експортної орієнтації вітчизняних підприємств, включення їх в систему світової економіки. Автором сформовані конкретні набори кількісних і якісних індикаторів по кожній складовій інноваційного потенціала, що сприяє оптимізації процесу оцінки інноваційного потенціала підприємства.

Ключевые слова: інноваційний потенціал, промислове підприємство, розвиток, індикатор оцінки, світовий ринок.

In the article is proposed system of indicators of innovative potential of industrial enterprises with the need to expand the export orientation of domestic enterprises, their inclusion into world economy. The author was formed the specific sets of quantitative and qualitative meters for each component innovation potential that will optimize the evaluation of innovative capacity of enterprises.

Keywords: innovation potential, industrial enterprise, development, indicator of estimates, the global market.

Л.Л. ФІЛІПОВА, канд. пед. наук, доцент, Національний університет ДПС України, Ірпінь

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ: ЗА І ПРОТИ

У статті розглядаються переваги і недоліки електронної комерції у вітчизняному сегменті глобальної мережі Інтернет

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет-технології, Інтернет-користувачі, переваги і недоліки електронної комерції

Вступ. Успіх у бізнесі в ХХІ ст. неможливий без масштабного застосування інформаційних технологій. Дуже часто рішення потрібно приймати в режимі реального часу. При цьому з кожним днем зростає роль швидкості обробки інформації та надійності інформаційних систем. Можливості інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) намагаються використовувати підприємницькі структури, які усвідомлюють, що їх виживання і успіх безпосередньо залежать від дій на випередження і вміння своєчасно адаптувати техніко-технологічні інновації до специфіки підприємництва в країні і за кордоном.

Відкритий, своєчасний, повний і безперешкодний доступ до комерційної інформації, а також отримання необхідних для успішного ведення бізнесу інших видів економічних ресурсів є важливою гарантією стабільності та конкурентоспроможності всього підприємницького сектора і конкретного суб'єкта.

З середини 90-х рр. у бізнесі особливого значення набуває електронна комерція. Постійно зростаюча сфера охоплення електронної комерції різномірних видів бізнесу

© Л.Л. Філіппова, 2013

і неухильно зростаючі її обсяги стають нормою нашого життя. Поява і використання таких термінів, як електронна торгівля, електронна комерція, інтернет-бізнес тощо, свідчить про те, що відбуваються в нашому суспільстві, пов'язані з розповсюдженням нових інформаційних та комунікаційних технологій, набувають досить стійкий характер і заслуговують поглибленого дослідження з боку економістів. Зростаючий науковий і практичний інтерес до електронної комерції, до її проявів не повинен обмежуватися тільки вивченням можливостей інтернет-технологій. Сьогодні вже потрібно більш глибокий аналіз сутнісних характеристик, що формуються як на макро-, так і на мікрорівні основ «нової економіки», ядром якої є ІКТ, а також визначення основних елементів і факторів, що впливають на результативність міжнародної електронної комерції, її місце і роль в цій економіці і перспектив, які вони відкривають. У цьому зв'язку обрана тема дослідження представляється досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми електронної комерції знайшли своє відображення як в періодичній пресі, так і Інтернет-виданнях, але питання організації бізнес-процесів на основі використання принципів електронної комерції підприємствами і раніше висвітлені недостатньо.

Дослідженням комерційної діяльності підприємств в умовах використання сучасних інформаційних технологій присвячені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних учених: О. Азаряна, О. Амоші, Г. Багієва, І. Балабанова, Л. Балабанової, А. Балабаниць, В. Забродського, В. Казієва, А. Канчавелі, М. Кизима, М. Крістофера, Н. Куденка, Т. Клебанової, А. Колобова, С. Кондрашова, Ю. Лисенка, В. Макарова, М. Месаровича, Дж. Неймана, В. Пономаренка, Дж. Форестера, Н. Чухрай та ін.

Основні засади організації систем електронної торгівлі (електронних магазинів) і особливості функціонування електронної торгівлі, а також принципи здійснення продажу товарів народного споживання викладені у працях А. Берези А. Грехова, Ф. Козака, М. Макарової, В. Царева, О.Шалевої, В. Юрикова та ін. Однак, враховуючи відносно тривалий час використання електронної комерції в Україні кількість публікацій, присвячених дослідженню діяльності підприємств за допомогою інформаційних технологій, незначна.

Поряд з тим, повною мірою не проводився аналіз існуючих економічних та нормативно-правових проблем, що постають перед вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності у галузі електронної торгівлі під час організації бізнес-процесів. Проведений аналіз показав, що на цей час у торговельній практиці дане питання є недостатньо вивченим, хоча потреба у цьому з огляду на стрімкий розвиток електронної торгівлі є нагальною і важливою.

Мета статті. Метою дослідження є висвітлення переваг і недоліків електронної комерції у вітчизняному сегменті глобальної мережі Інтернет.

Постановка проблеми. Перехід від індустріального до інформаційного суспільства в економічній сфері кожної держави вимагає створення більш високих технологічних укладів, розвиток яких здійснюється на основі втілення науково-дослідних розробок в економічну діяльність. Саме тому основними для вітчизняних підприємств стають інноваційний розвиток і впровадження Інтернет-технологій у виробничу діяльність для забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку. Використання Інтернет-технологій і

комп'ютерних комунікацій в усіх сферах економічної діяльності, включаючи продаж, маркетинг, фінансовий аналіз, платежі, пошук співробітників, підтримку клієнтів і партнерів, здійснюється за допомогою Інтернет-мережі.

Таке глобальне втілення інформаційних технологій в усі сфери діяльності підприємств привело до появи нових форм електронної комерції – оптового й роздрібного продажу товарів і послуг з використанням електронних магазинів і торговельних майданчиків, що функціонують на основі комунікацій і служб глобальної комп'ютерної Інтернет-мережі.

Актуальність теми дослідження обумовлена зростаючим впливом досягнень в області електронних інформаційних технологій на світову економічну систему, що веде до появи і розвитку електронного бізнесу, і в остаточному підсумку, до істотної зміни всієї системи економічних і управлінських відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. На межі третього тисячоліття людство реально відчуває прихід інформаційної революції, яка кардинально змінила обличчя світу, привівши до нових можливостей розвитку людської цивілізації. Серед основних тенденцій розвитку інформатизації суспільства, що стосується практично всіх сфер життєдіяльності, слід зазначити стрімкий розвиток інформаційної мережі Інтернет. Сьогодні, звернувшись до всесвітньої мережі, яка стає головним каналом обміну товарами і послугами завдяки своїй високій пропускну здатності, можна отримати цілий спектр послуг. Це дає змогу швидко переміщувати в просторі значні масиви інформації, що сприяє виникненню сучасних бізнес-структур, які за допомогою інформаційної мережі встановлюють партнерські відносини і здійснюють свою діяльність у будь-якій точці земної кулі.

Сучасний ринок Інтернет-розрахунків розширюється з дивовижною швидкістю. Порівняно низькі витрати на організацію процесу торгівлі, постійно зростаюча кількість користувачів мережі та низький рівень конкуренції є реальною запорукою успіху. Крім того, передумов для освоєння або розширення цього напрямку в Україні цілком достатньо. Так, за даними досліджень української дослідницької компанії GfK, яка входить у міжнародну дослідницьку мережу GfK Group, кількість регулярних інтернет-користувачів старше 16 років в Україні зросла в третьому кварталі 2012 року в порівнянні з третім кварталом 2011 року на 32% і становить 15,09 млн. осіб, див. рис. 1 [3].

Найбільш швидко зростаючою віковою категорією серед користувачів Інтернету в 3-му кварталі 2012 року стали користувачі у віці старше 60 років – зростання на 410%, кількість користувачів Інтернету у віці 50-59 років виросло на 199%, у віці 30-39 років – 149%, у віці 20-29 років – 131%, у віці 40-49 років – 121%, у віці 16-19 років – 41% , див. рис. 2 [3].

10% всіх користувачів в 3-му кварталі 2012 року користувалися мобільним Інтернетом. При цьому 80% таких користувачів користувалися мобільним Інтернетом з екрану телефону, 15% - через ноутбук з USB, 3% - через ноутбук, підключений через мобільний телефон як модем, 3% - через планшет, див. рис. 3 [3].

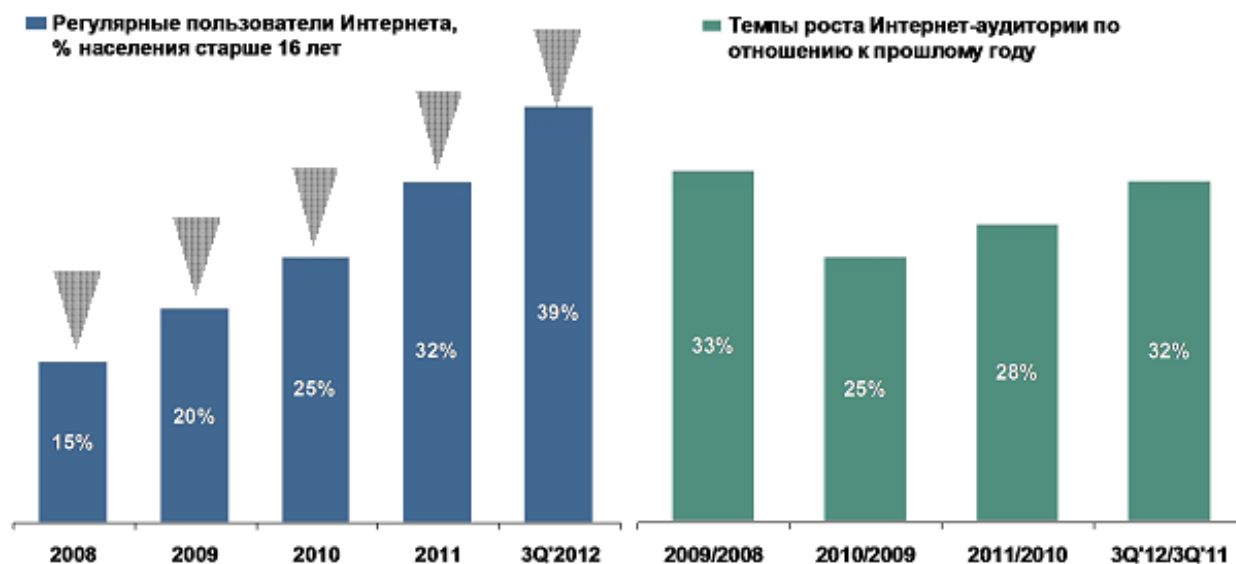


Рис. 1 - Кількість регулярних інтернет-користувачів

Серед них число користувачів Інтернету за статтю розподілилося майже порівну – серед регулярних користувачів Інтернету налічується 50,9% чоловіків і 49,1% жінок, див. рис. 4 [3].

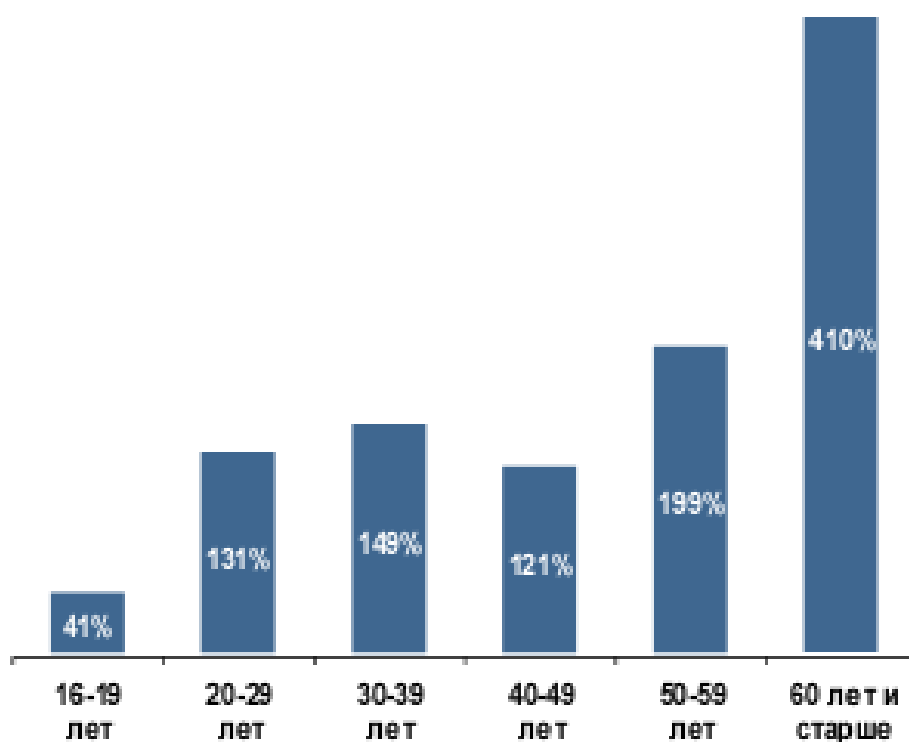


Рис. 2 – Вікова категорія серед користувачів Інтернету

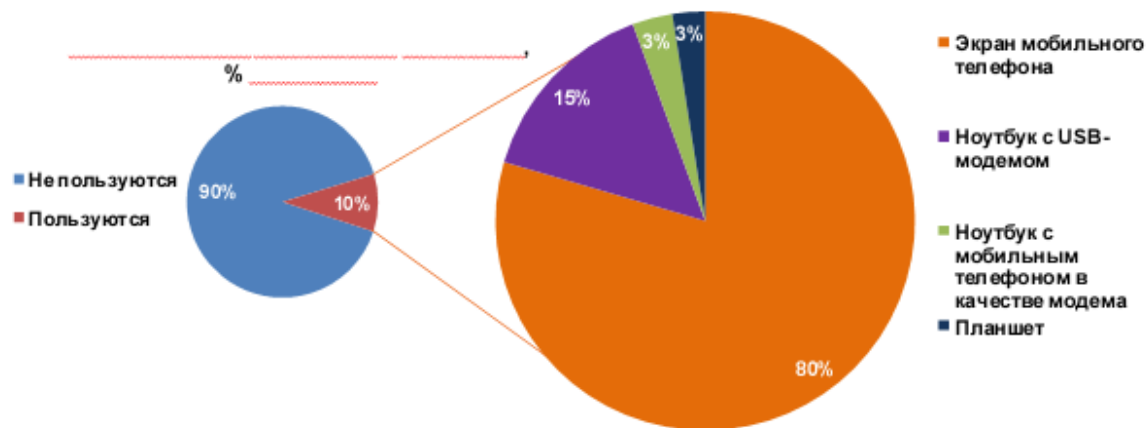


Рис. 3 - Користування мобільним Інтернетом

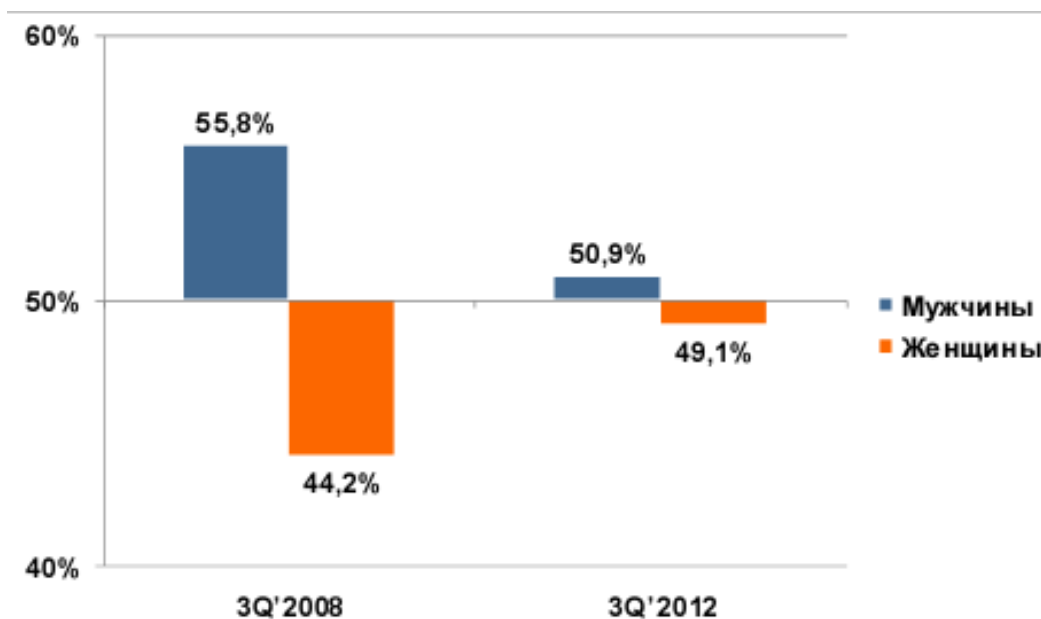


Рис. 4 - Число користувачів Інтернету

Складовою Інтернет-технологій та інших інформаційних технологій є електронна комерція, що забезпечує функціональність і нові способи ведення бізнесу, якими неможливо знехтувати.

Користувачі Інтернету більш бажано починають освоювати цей новий і незвичний ринок. Проте, про перспективи українського ринку Інтернет і про те, чому в Інтернет потрібно виходити вже сьогодні дуже влучно висловився керівник відомої російської компанії Actis Systems Павло Черкашин: «У вас большой, перспективный и... пустой рынок! Довольно странно видеть, что ваши фирмы совершенно не шевелятся. Все, кто сегодня работает на этом рынке – через 3-5 лет станут миллионерами. Выходить в Интернет нужно сегодня не потому, что это сразу даст какую-то ощутимую коммерческую выгоду. Я не знаю, как делать бизнес в Интернет, и этого не знает никто. А если кто и скажет, что знает – не верьте ему. В Интернет нужно выходить

Таблиця - Переваги електронної комерції

Перевага	Опис
Просування товару	Електронна комерція сприяє просуванню товарів шляхом безпосереднього, інформаційно-насиченого, інтерактивного контакту з клієнтами. Електронні засоби також дозволяють зробити інтерактивною рекламу, адресувати її конкретному споживачеві, користуючись при цьому інформацією про його особливості (вводиться інформацією). Таким чином, електронна комерція надає можливість розробки нових стратегій просування товарів
Зниження витрат	Завдяки використанню інфраструктур загального користування, таких як Інтернет, і передачі інформації в цифровому вигляді з можливістю її повторного використання застосування систем електронної комерції здешевлює доставку інформації споживачеві, оскільки у вартість доставки не входять витрати на персонал, телефонні переговори, поштові витрати та витрати на друк
Своєчасність інформації	Системи електронної комерції дозволяють прискорити підготовку та доставку інформації або послуг завдяки швидкості функціонування
Скорочення часу переказу грошових коштів	З появою електронного переказу грошей клієнти можуть переводити гроші на банківський рахунок компанії, використовуючи систему електронних платежів. Це дозволяє уникнути затримок, які бувають при поштовому переказі грошей
Однаковість інформації	Електронна комерція забезпечує однаковість і точність інформації, оскільки вона призначена для загального користування, а для діловодства застосовуються електронні форми
Підвищення рівня обслуговування клієнтів	Можливість надання відповідей на запитання в режимі он-лайн шляхом публікації в Інтернеті способів вирішення найбільш часто зустрічаються проблем і використання електронної пошти, яка 24 години на добу 365 днів на рік працює на завоювання довіри і відданості клієнтів
Поліпшення взаємин з клієнтом	Електронна комерція дозволяє отримати інформацію про клієнтів, якщо реєструвати кожен випадок, коли клієнт запитує відомості про якесь товарі, купує товар, просить про яку-небудь послугу тощо. За допомогою такої взаємодії можна дізнатися про потреби клієнта і використовувати це знання в подальших маркетингових заходах
Орієнтування товарів на споживача	Завдяки тому, що система електронної комерції побудована на обміні інформацією, стає можливим створення нових або видозміна існуючих товарів з метою їх відповідності бажань споживача
Конкурентні переваги	Використання електронної комерції дозволяє компанії досягти конкурентних переваг, що полягають в: скороченні витрат завдяки зниженню витрат на рекламу і просування товарів; можливості пропонувати більш різноманітні товари завдяки їх удосконалення і видозміні з метою задоволення бажань клієнта і своєчасного відгуку на вимоги ринку; підвищеної уваги до клієнтів, що виражається в поліпшенні обслуговування і взаємин
Зручність ведення бізнесу	У співпрацюють сторін немає часових і просторових обмежень для ведення бізнесу. Інформація передається виробникам, постачальникам і оптовим покупцем практично миттєво

для того, чтобы, как минимум, удержать занимаемые сегодня на рынке позиции. Если этого не сделать сегодня или в самом ближайшем будущем – у нет никаких шансов остаться в деле...» [1].

Однак, далеко не будь-який бізнес, поки що, може ефективно використовувати Інтернет. Якщо якийсь товар добре продається в традиційній роздрібній торгівлі, було б помилковим вважати, що він також добре буде продаватися і в Інтернет-магазині. Це далеко не завжди так: багато товарів не можуть продаватися в Інтернеті з ряду причин, зокрема: високі витрати (або неможливість) на доставку, складність використання або необхідність особистого продажу.

Електронна комерція, безумовно, має велике майбутнє, так як електронні ринки більш ефективні при створенні нових товарів і послуг на основі інформації, що надходить, незамінні в пошуці клієнтів і партнерів по всій земній кулі. Вона змінить звичні для нас бізнес, ділові операції і товари (послуги), точно так само, як телефон, телебачення, факс і електронна пошта змінили стиль взаємодії між фірмами та споживачами. Електронна комерція володіє багатьма перевагами і тому стає все більш популярною. Як зазначено в таблиці 1, ці переваги включають в себе кращі можливості для просування товару, зниження витрат, своєчасність інформації, скорочення часу переказу грошових коштів, однаковість інформації, підвищення рівня обслуговування клієнтів, поліпшення взаємин з клієнтом, орієнтування товарів на споживача, конкурентні переваги і зручність ведення бізнесу.

Однак, незважаючи на вище перелічені переваги, електронна комерція має ряд недоліків, що призводять до гальмування її розвитку.

Основними недоліками у сфері електронної комерції є:

- недостатня безпека даних, що передаються через Internet – комп'ютерні підробки і шахрайство та порушення таємниці особистого життя в умовах можливості чіткої фіксації хто, що, коли і в кого купував;
- якість комунікацій (розвиток мережі комунікацій, мала пропускна спроможність каналів та низька швидкість передачі інформації), особливо характерна для вітчизняного сегмента електронної комерції;
- мале поширення автоматизованих систем управління виробничою, торговельною, фінансовою діяльністю корпоративного рівня;
- невизначеність реального існування контрагента;
- незнання правил ведення іноземного бізнесу;
- відсутність в окремих випадках універсальних стандартів взаємодії та сумісності при роботі в глобальній мережі;
- невизначеність ряду юридичних та фінансових питань, зокрема захист прав інтелектуальної власності та прав споживачів, вимоги до форми угод, їх юрисдикцію і відповідальність за неналежне виконання, захист інформації, регулювання криптографії, тарифи на виконання операцій, оподаткування угод та митні тарифи [2, с. 14].

Для електронної комерції характерні також проблеми, пов'язані із порівняно невеликою кількістю вітчизняних користувачів Internet, з недосконалістю та частковою відсутністю належної законодавчо-нормативної бази, яка регулює діяльність бізнес-структур в Internet, нестача знань і кваліфікації користувачів, а також слабе поширення систем безготівкового розрахунку (пластикові, в основному міжнародні картки) для приватних осіб. Рівень довіри потенційних покупців до

вітчизняних Internet-ресурсів є порівняно низьким, що є наслідком завищення цін у електронних магазинах, невисокого рівня життя населення, непрозорих техніко-економічних норм та відсутності механізмів регулювання електронної економічної діяльності.

Висновки. Таким чином, за оцінкою різних плюсів і мінусів електронної комерції, ми можемо сказати, що переваги електронної комерції більші, ніж недоліки. Правильна стратегія для вирішення технічних питань і зміцнення довіри клієнтів в системі може змінити нинішній стан і допомогти електронній комерції адаптуватися до мінливих потреб ринку.

Об'єктивна оцінка всіх «за і проти» дозволить заощадити час і уникнути і необґрунтованих витрат надалі. Але ті, хто прорахував свої кроки і після цього вийшов в мережу – можуть одержати приголомшливі результати.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є глибше вивчення застосування електронної комерції та мережі Інтернет у маркетингових каналах.

Список літератури: 1. Горобець В. Настоящее электронной коммерции. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-commerce.com.ua>. 2. Шалева О.І. Електронна комерція. Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с. 3. Как меняется профиль и потребности украинских интернет-пользователей. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/121026_optimization.pdf.

Надійшла до редколегії 14.03.2013

УДК 378

Електронна комерція: за і проти/ Л.Л. Філіппова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44 (1017) - С. 58-65. Бібліогр.: 2 назв.

В статье рассматриваются преимущества и недостатки электронной коммерции в отечественном сегменте глобальной сети Интернет

Ключевые слова: электронная коммерция, Интернет-технологии, Интернет-пользователи, преимущества и недостатки электронной коммерции

Annotation: In the article advantages and disadvantages of e-commerce in the domestic segment of the Internet

Keywords: E-commerce, Internet technology, Internet users, the advantages and disadvantages of e-commerce

УДК 005.592.3:641

Н.М. ГРИГОРСКАЯ, аспирантка НТУУ «КПИ», Київ

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Рассмотрена и обоснована процедура выявления технологий системно-процессного управления, обеспечивающих экономическую устойчивость предприятия в условиях динамического развития. Указана необходимость построения бизнес-модели как инструмента системно-процессного управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения, предусматривая применение соответствующих управленческих технологий.

© Н.М. Григорская, 2013

вітчизняних Internet-ресурсів є порівняно низьким, що є наслідком завищення цін у електронних магазинах, невисокого рівня життя населення, непрозорих техніко-економічних норм та відсутності механізмів регулювання електронної економічної діяльності.

Висновки. Таким чином, за оцінкою різних плюсів і мінусів електронної комерції, ми можемо сказати, що переваги електронної комерції більші, ніж недоліки. Правильна стратегія для вирішення технічних питань і зміцнення довіри клієнтів в системі може змінити нинішній стан і допомогти електронній комерції адаптуватися до мінливих потреб ринку.

Об'єктивна оцінка всіх «за і проти» дозволить заощадити час і уникнути і необґрунтованих витрат надалі. Але ті, хто прорахував свої кроки і після цього вийшов в мережу – можуть одержати приголомшливі результати.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є глибше вивчення застосування електронної комерції та мережі Інтернет у маркетингових каналах.

Список літератури: 1. Горобець В. Настоящее электронной коммерции. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-commerce.com.ua>. 2. Шалева О.І. Електронна комерція. Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с. 3. Как меняется профиль и потребности украинских интернет-пользователей. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/121026_optimization.pdf.

Надійшла до редколегії 14.03.2013

УДК 378

Електронна комерція: за і проти/ Л.Л. Філіппова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44 (1017) - С. 58-65. Бібліогр.: 2 назв.

В статье рассматриваются преимущества и недостатки электронной коммерции в отечественном сегменте глобальной сети Интернет

Ключевые слова: электронная коммерция, Интернет-технологии, Интернет-пользователи, преимущества и недостатки электронной коммерции

Annotation: In the article advantages and disadvantages of e-commerce in the domestic segment of the Internet

Keywords: E-commerce, Internet technology, Internet users, the advantages and disadvantages of e-commerce

УДК 005.592.3:641

Н.М. ГРИГОРСКАЯ, аспирантка НТУУ «КПИ», Київ

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Рассмотрена и обоснована процедура выявления технологий системно-процессного управления, обеспечивающих экономическую устойчивость предприятия в условиях динамического развития. Указана необходимость построения бизнес-модели как инструмента системно-процессного управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения, предусматривая применение соответствующих управленческих технологий.

© Н.М. Григорская, 2013

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, управленческая технология, бизнес-модель.

Введение. В современных условиях недостаточный уровень менеджмента приводит к ухудшению экономического положения и общего функционирования предприятий машиностроения. Специфика управления современными промышленными предприятиями проявляется в том, что последние вынуждены работать в условиях нестабильной экономической ситуации и динамичного инновационного развития. Это отражается на обеспечении соответствующего уровня устойчивости предприятий и средствах управления. Вместе с этим, в условиях неопределенности и периодичности проявления кризисов эффективное функционирование предприятий возможно за счет обеспечения надлежащего уровня экономической устойчивости. Ведь экономическая устойчивость является важнейшей характеристикой деятельности предприятий в контексте стратегии инновационного развития и представляет собой способность предприятий сохранять стабильное, конкурентоспособное состояние сегодня и в перспективе, постоянно реагируя и адаптируясь к экзогенным и эндогенным факторам в современных условиях развития экономики.

Таким образом, исследование механизмов и инструментов управления экономической устойчивостью

предприятий (ЭУП) машиностроения в современных условиях относятся к наиболее актуальным вопросам как в научном, так и организационно-методическом аспектах.

Анализ основных достижений и литературы. Значительный вклад в исследование вопросы обеспечения экономической устойчивости предприятий посвящены труды А.А. Тарасова, В.Л. Иванов, И.Н. Семененко, А.Ю. Забродина, И.В. Кононова, С.Г. Эзерская, А.Н. Зайцев, М. Шынкевич и других [1-8]. Необходимо отметить, что в работах этих исследователей акцент делается на теоретические и практические вопросы определения уровней экономической устойчивости, формирование путей обеспечения экономически устойчивого функционирования предприятий, вместе с этим, слабо учитывают определение механизмов и инструментов управления экономической устойчивостью предприятий, определение технологий управления, обеспечивающих ЭУП и необходимости построения бизнес-модели. Как показывает анализ, актуальность исследования в такой постановке особенно велика для предприятий машиностроения.

Цель исследования. Целью данной работы является определение основных механизмов и инструментов управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения в условиях динамичного развития.

Методология. Теоретико-методологической основой исследования, результаты которого представлено в данной статье, послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблеме управления экономической устойчивостью предприятий. В рамках статьи использовались методы системного подхода, анализа, обобщения, синтеза.

Результаты исследования. Усиления процессов экономической глобализации эффективная деятельность предприятий значительно зависит от уровня их экономической устойчивости. Агрессивная внешняя среда, динамичность его

развития существенно влияет на эффективность и результативность деятельности предприятий, актуализирует разработку путей обеспечения способности организаций устойчиво функционировать и развиваться в перспективе.

Считаем, что в основе экономической устойчивости предприятий машиностроения должно быть непрерывное и поддерживающее устойчивое развитие, что означает способность предприятий сохранять равновесное, конкурентоспособное состояние сегодня и в перспективе, адекватно и оперативно реагировать и адаптироваться к дестабилизирующим факторам, используя актуальные, действующие подходы и методы управления в современных условиях развития экономики.

Процедура выявления технологий системно-процессного управления, обеспечивающих экономическую устойчивость предприятий в условиях динамичного развития (см. рис. 1) позволит определить степень адаптации предприятий к внешнему окружению, выявить проблемы и резервы повышения стабильности работы и разработать соответствующие управленческие решения. Процедуру определяем как порядок выполнения последовательных действий, оказывающих технологии системно-процессного управления, которые, в свою очередь, обеспечивают надлежащий уровень экономической устойчивости предприятий.

Предложенная процедура выявления технологий системно-процессного управления, обеспечивающих экономическую устойчивость предприятий в условиях динамичного развития включает в себя, как основные этапы, методику оценки экономической устойчивости предприятий, идентификацию эффекта от управленческого воздействия обеспечения экономической устойчивости и выявление положительного и отрицательного влияния управленческих действий на экономическую устойчивость предприятий.

После выявления влияния управленческих действий на экономическую устойчивость предприятий можно систематизировать технологии системно-процессного управления, обеспечивающих ЭУП в условиях динамичного развития. В данном случае управленческая технология – это совокупность управленческих работ и операций, выполняемых в определенном порядке и последовательности, требует сочетания квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих знаний, необходимых для осуществления решения поставленных задач.

Основываясь на теоретическом и методологическом фундаменте, управленческие технологии направлены на уточнение принципов осуществления управленческой деятельности, регламентации содержания выполнения отдельных этапов, процедур и операций для достижения целей компании [9]. Необходимо согласиться с тезисом о том, что технология управления является непрерывным творческим процессом поддержания устойчивого режима функционирования системы путем принятия и реализации хозяйственных решений [10].

Для каждого уровня экономической устойчивости в соответствующем периоде определяем все технологии, которые применялись предприятиями в настоящее время. Таким образом, систематизируем технологии системно-процессного управления, действие которых обеспечило предприятиям соответствующий уровень ЕС (т.е.

выделяем технологии управления, которые способствуют высокому или низкому уровню экономической устойчивости предприятий).

Согласно полученным результатам проведенного исследования, автоматизация и использование специального программного обеспечения, а следовательно, и заложенной в него технологии для осуществления учета деятельности предприятий позволяет в современных рыночных условиях обеспечивать лишь неустойчивый или докризисный уровень экономической устойчивости, который также сопровождается использованием отдельных технологий, в частности планирование и контроля затрат предприятий.

С началом формирования баз данных сырья, поставщиков, постоянных клиентов, персонала и тому подобное, внедрением электронного документооборота предприятия переходят на уровень допустимой экономической устойчивости. На этом уровне также внедряются специальные технологии управления персоналом, логистика, учитываются и документируются отдельные управленческие задачи, процедуры, операции, постепенно формализуются основные бизнес-процессы предприятий, что ведет к формированию единой технологии управления на основе полученного опыта оперативного управления деятельностью. С внедрением ведения управленческого учета можно считать, что предприятия преодолели рубеж уровня приемлемой экономической устойчивости, на котором также используются разнообразные технологии активизации продаж, технологии привлечения и удержания клиентов, маркетинговые технологии, мониторинг среды, сформирована корпоративная культура предприятий. Предприятия готовы и переходить к внедрению более сложных управленческих технологий, таких, как бюджетирование, электронный банкинг, финансовый контроллинг, процессно-ориентированный подход определения себестоимости продукции, сбалансированной системы показателей и использования ключевых показателей деятельности (KPI).

На границе приемлемого и абсолютного уровня ЭУП предприятие начинает использовать процессно-ориентированное бюджетирование (ABB), процессно-ориентированное управление (ABM) или проблемно-ориентированное управления (PBM), или управление качеством (BPM – Business Performance Management), управления интеллектуальным капиталом или ресурсами (BIM), т.е. в целом системно-процессное управление.

Достижения высоких уровней ЭУП требует формирования, внедрения и реализации бизнес-модели как инструмента системно-процессного управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения, предусматривая применение соответствующих управленческих технологий.

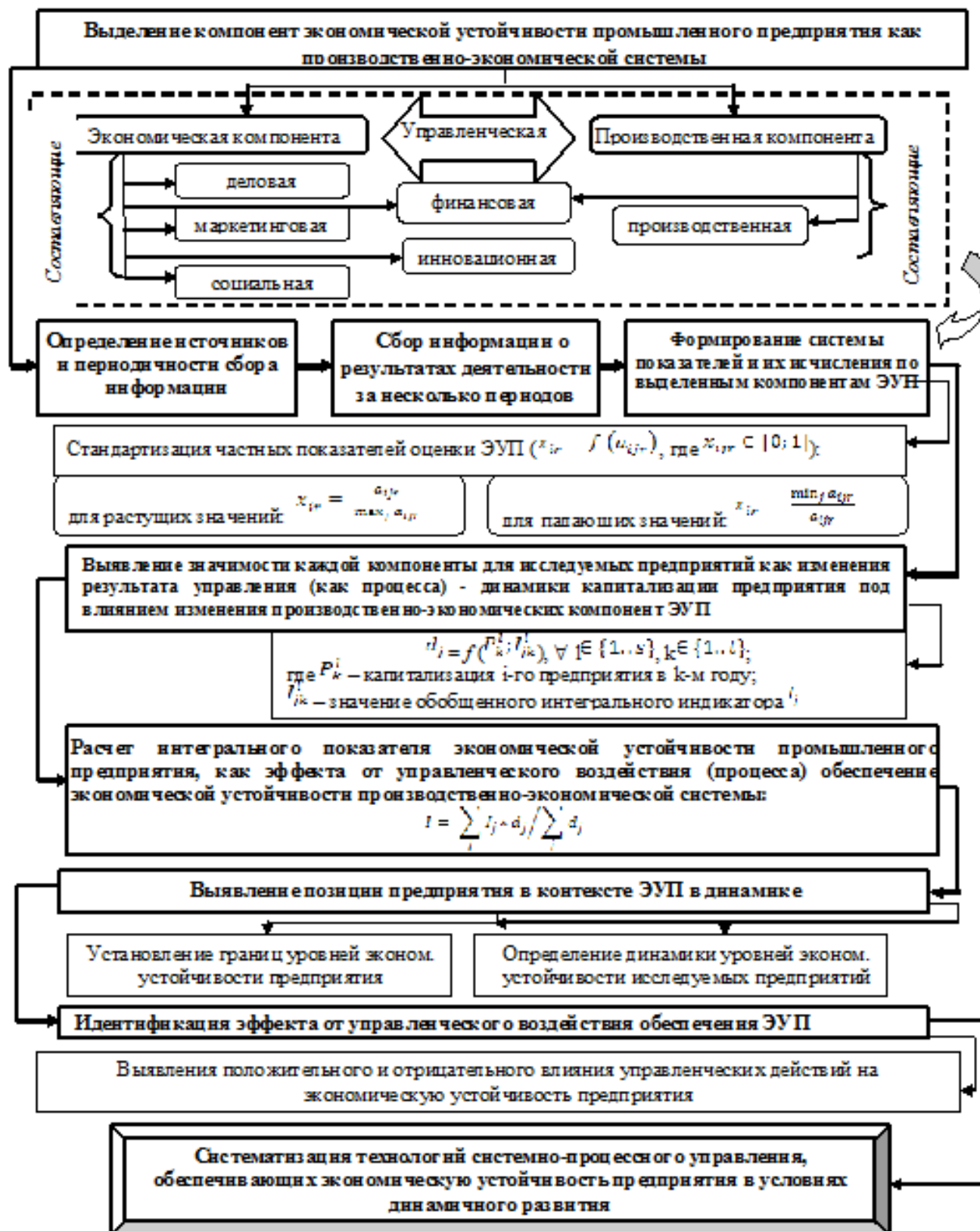


Рис. – Процедура выявления технологий системно-процессного управления, обеспечивающих экономическую устойчивость предприятия

Устойчивый рост и успех в бизнесе зависит не только и не столько от великих идей и чувств лидера, сколько от умения создать и непрерывно совершенствовать бизнес-модель. В общих словах, бизнес модель – это метод устойчивого ведения бизнеса [11].

Для работы с бизнес-моделями предназначены специальные программные продукты класса «Бизнес-моделирование». Перечислим основные функции по работе с бизнес-моделями, которые автоматизируют данные программные продукты [12]:

- разработка бизнес-моделей с нуля;
 - актуализация существующих бизнес-моделей;
 - анализ и оптимизация бизнес-моделей;
 - интеграция бизнес-моделей, которая позволяет создать систему взаимосвязанных бизнес-моделей и автоматизировано синхронизации;
 - формирование регламентирующих документов по бизнес-моделям;
 - доведение бизнес-моделей и регламентирующих документов до сотрудников.
- Например, автоматизированная публикация бизнес-моделей на сайте, или создание бизнес-навигатора.

Выводы. Следовательно, именно бизнес-модель может выразить все аспекты системно-процессного управления экономической устойчивостью предприятий, формализовать и усовершенствовать работу на предприятиях. Форма представления бизнес-модели и ее детализация определяется целями и выявленной необходимости руководителей предприятий.

Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является построение и обоснование бизнес-модели в виде инструмента системно-процессного управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения.

Список литературы: 1. Тарасовая О.О., Цямрюк Ю.С. Разработка системы показателей для оценки финансово-экономической устойчивости предприятия [Электронный ресурс] / О.О. Тарасовая, Ю.С. Цямрюк. – Режим доступа. – http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Cymruk_209.htm. 2. Иванов В.Л., Малов В.А. Обеспечение организационно-экономической устойчивости промышленного предприятия [Электронный ресурс] / В.Л. Иванов, В.А. Малов. – Режим доступа. – http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/4IvanMal.htm. 3. Семененко И.М. Экономическая устойчивость предприятия: сущность и понятие [Электронный ресурс] / И.М. Семеренко. – Режим доступа. – http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSunU/2010_2_2/Semenenko.pdf. 4. Забродин Ю.Н. Управление инвестиционными программами и портфелями проектов / Ю.Н. Забродин, А.М. Михайличенко, А.М. Саруханов, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге и др. – М.: ДЕЛО, 2010. – 578 с. 5. Кононова И.В. Методический инструментальный оценки устойчивости функционирования предприятия [Электронный ресурс] / И.В. Кононова // Инновационная экономика. – Режим доступа. – http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/texts.html. 6. Езерская С.Г. Экономическая устойчивость промышленного предприятия: методологические аспекты и методы оценки автореф. на соис. уч. ст. канд. экон. наук / С.Г. Езерская. – Иваново, 2004. – 20 с. 7. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов): автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с. 8. Шинкевич М. Управление устойчивым инновационным развитием хозяйственных систем в условиях глобализации экономики [Электронный ресурс] / М. Шинкевич. – Режим доступа. – http://confitapv.at.ua/publ/konferenciji_2011/section_5/upravlenie_ustojchivym_innovacionnym_razvitie_m_khozjajstvennykh_sistem_v_uslovijakh_globalizacii_ekonomiki/11-1-0-857. 9. Верба В.А. Аналитическая оценка управленческих технологий развития украинских предприятий / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Актуальные проблемы экономики: науч. журн. НАУ. – 2010. – №5. – С. 52-59. 10. Бондарчук Л.В., Попеляр А.В. Современные технологии управления [Электронный ресурс] / Л.В. Бондарчук, А.В. Попеляр. – Режим доступа. – <http://intkonf.org/bondarchuk-lv-popelyar-av-suchasni-tehnologiyi-upravlinnya/>. 11. Котельников В. Бизнес-модель: модель бизнеса 6+1 [Электронный ресурс] / В. Котельников. – Режим доступа. – http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html. 12.

Поступила в редколлегию 21.03.2013

УДК 005.592.3:641

Механизмы и инструменты управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения / Н.М. Григорская// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 65-71. Бібліогр.: 2 назв.

Розглянуто і обґрунтовано процедуру виявлення технологій системно-процесного управління, що забезпечують економічну стійкість підприємства в умовах динамічного розвитку. Вказана необхідність побудови бізнес-моделі як інструменту системно-процесного управління економічною стійкістю підприємств машинобудування, передбачаючи застосування відповідних управлінських технологій.

Ключові слова: економічна стійкість підприємства, управлінська технологія, бізнес-модель.

It was considered and justified procedure detection technology system-management process to ensure the economic stability of the enterprise in terms of dynamic development. It was indicated the need to build a business model as a tool for process management systems-economic stability of engineering, providing the application of appropriate management techniques.

Keywords: economic sustainability enterprise management technology, business model.

УДК 336.64:334.716

В.М. КОЛОСОК, д-р. екон. наук, професор, ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», Маріуполь;

Я.О. ХОДОВА, аспірант, ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», Маріуполь

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуті питання вдосконалення структурних елементів фінансово-економічних механізмів вітчизняних підприємств, які є складовими інтегрованих холдингів, в умовах активізації світових інтеграційних процесів. Схарактеризовані процедури формування консолідованої фінансової звітності інтегрованого підприємства, як основні етапи побудови інформаційної складової фінансово – економічного механізму.

Ключові слова: механізм, консолідована фінансова звітність, холдинг, промислове підприємство, ефективність.

Вступ. Глобалізаційні процеси у світовій економіці супроводжуються посиленням економічної інтеграції між вітчизняними товаровиробниками і транснаціональними компаніями та корпораціями, міжнародними промислово–фінансовими групами, що спричиняє системні перетворення в українській економіці. Прагнення горно-металургійного бізнесу до інтеграції на світовому рівні викликане необхідністю забезпечення стійкого зростання та стабільності інвестиційних доходів,

© В.М. Колосок, Я.О. Ходова, 2013

Поступила в редколлегию 21.03.2013

УДК 005.592.3:641

Механизмы и инструменты управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения / Н.М. Григорская// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 65-71. Бібліогр.: 2 назв.

Розглянуто і обґрунтовано процедуру виявлення технологій системно-процесного управління, що забезпечують економічну стійкість підприємства в умовах динамічного розвитку. Вказана необхідність побудови бізнес-моделі як інструменту системно-процесного управління економічною стійкістю підприємств машинобудування, передбачаючи застосування відповідних управлінських технологій.

Ключові слова: економічна стійкість підприємства, управлінська технологія, бізнес-модель.

It was considered and justified procedure detection technology system-management process to ensure the economic stability of the enterprise in terms of dynamic development. It was indicated the need to build a business model as a tool for process management systems-economic stability of engineering, providing the application of appropriate management techniques.

Keywords: economic sustainability enterprise management technology, business model.

УДК 336.64:334.716

В.М. КОЛОСОК, д-р. екон. наук, професор, ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», Маріуполь;

Я.О. ХОДОВА, аспірант, ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», Маріуполь

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуті питання вдосконалення структурних елементів фінансово-економічних механізмів вітчизняних підприємств, які є складовими інтегрованих холдингів, в умовах активізації світових інтеграційних процесів. Схарактеризовані процедури формування консолідованої фінансової звітності інтегрованого підприємства, як основні етапи побудови інформаційної складової фінансово – економічного механізму.

Ключові слова: механізм, консолідована фінансова звітність, холдинг, промислове підприємство, ефективність.

Вступ. Глобалізаційні процеси у світовій економіці супроводжуються посиленням економічної інтеграції між вітчизняними товаровиробниками і транснаціональними компаніями та корпораціями, міжнародними промислово–фінансовими групами, що спричиняє системні перетворення в українській економіці. Прагнення горно-металургійного бізнесу до інтеграції на світовому рівні викликане необхідністю забезпечення стійкого зростання та стабільності інвестиційних доходів,

© В.М. Колосок, Я.О. Ходова, 2013

що є незалежним від фази економічних циклів. В промисловому секторі України інтегровані бізнес-структури представлені такими великими та надвеликими групами як «Систем Капітал Менеджмент» («СКМ»), «Evraz Group SA», «Приват», «Індустріальний союз Донбасу», структури яких утворені шляхом об'єднання капіталів вугільних, гірничорудних, металургійних, інших підприємств, як в Україні, так і в США, європейських країнах. Новоутворені інтегровані холдингові структури у промисловості, проявляють найбільшу активність і життєздатність, забезпечують підвищення ефективності бізнесу, проте потребують розвинутих та вдосконалених методів, моделей та механізмів економічного управління. Стійкий розвиток та ефективність функціонування холдингових структур в українських гірничо-металургійних компаніях, залежать від можливостей фінансово-економічних механізмів, що застосовуються вітчизняними підприємствами, коректно співпрацювати із відповідними механізмами та системами управління провідних світових бізнес – груп [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення завдань із формування звітності українських підприємств, інтегрованої до вимог міжнародних стандартів, є такі вітчизняні науковці як Саприкіна М.Н., Делягіна О.М., Чепарський А.В., Каба Д.Н., Трегуб О.М. Серед зарубіжних науковців корисний закордонний досвід знайшов відображення в працях К. Друрі, В.В. Леонтьєва, Дж.М. Кейнса, Е. Хендрексона й М. Ван Бреда, А.Д. Шмаленбаха, Р. Ентоні. Проте посилення впливу інтегрованих холдингів на національну економіку, обумовлює необхідність більш ґрунтовних досліджень із формування інформаційної бази фінансових механізмів на вітчизняних підприємствах, які входять до складу транснаціональних промислово – фінансових груп.

Метою статті є розвиток складових фінансово-економічних механізмів вітчизняних промислових інтегрованих підприємств.

Постановка проблеми. Одним з ключових складових елементів інформаційної бази фінансово-економічних механізмів підприємства є фінансова звітність, яка виступає структурованим фінансовим відображенням фінансового стану підприємства і операцій, що здійснюються ним [8]. Головним завданням фінансової звітності є надання інформації про фінансовий стан, оцінку результатів діяльності та руху грошових коштів підприємства, яка використовується розгалуженим колом користувачів для обґрунтування господарських та управлінських рішень. В Україні облік та складання фінансової звітності регламентується Положеннями (Стандартами) бухгалтерського обліку, а у світі – Міжнародними стандартами фінансової звітності існують певні відмінності між цими стандартами. Оскільки методики складання звітності за П(С)БО і МСФЗ мають певні розбіжності, вітчизняні промислові інтегровані підприємства зобов'язані подвійно складати звітність, за національними і за міжнародними стандартами, і таким чином функціонування економічних та фінансових механізмів на вітчизняних підприємствах отримує подвійне навантаження

Розробка регламенту формування консолідованої фінансової звітності на вітчизняному інтегрованому підприємстві, який встановлює єдині для всіх структурних елементів холдингової групи норми та вимоги щодо обліку і статистики господарських операцій, застосовує уніфікований набір стандартів, що регулюють

облікову подію та її відображення у звітності стає перспективним завданням із розвитку складових вітчизняних фінансово-економічних механізмів [9].

Матеріали досліджень. Управління фінансами підприємств реалізується через роботу фінансово-економічного механізму, що відображає систему управління фінансами, призначену для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [1]. Фінансовий механізм включає збір інформації і її аналіз, здійснення фінансового планування і прогнозування, якість яких безпосередньо впливає на результативність управління грошовими потоками, фінансову стійкість підприємства, а отже, його конкурентоспроможність, формування фінансових ресурсів [2].

В структурі фінансового механізму виокремлюють наступні взаємопов'язані складові: фінансові методи, фінансові важелі, фінансові відносини, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. З точки зору функціональної спрямованості, структура фінансового механізму представлена трьома складовими: фінансове планування та прогнозування; фінансові важелі та стимули; фінансовий менеджмент. Фінансовий механізм тісно пов'язаний з поняттям фінансового менеджменту. Управління фінансами підприємства здійснюється на основі ефективного використання фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства [4;5]. Структурованим фінансовим відображенням фінансового стану підприємства і операцій, що здійснюються ним є фінансова звітність. Її метою є надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства, необхідної широкому колу користувачів для прийняття управлінських рішень [6;7]. Вітчизняні інтегровані підприємства зобов'язані складати звітність за стандартами як П(С)БО, так і МСФЗ, що призводить до ускладнення правил внутрішньої облікової політики, нераціональному розгалуженню системи ключових показників ефективності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності на даний момент є ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та бізнес-партнерів, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. У свою чергу суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі.

У вузькому розумінні міжнародні стандарти фінансової звітності – це набір документів (стандартів та інтерпретацій), що регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень відносно підприємства. До користувачів фінансових звітів (*Users of Financial Statements*) належать існуючі та потенційні інвестори,

працівники, кредитори, клієнти та урядові установи [16]. Консолідація фінансової звітності полягає у відображенні узагальненої інформації про діяльність материнської компанії й дочірніх підприємств у єдиному звіті. Основна мета, яку компанії переслідують при переході на консолідовану звітність, - надати інвесторам, кредиторам, власникам показники діяльності бізнесу якомога повно і прозоро.

З метою підготовки фінансової звітності по МСФЗ, розробляється облікова політика підприємства відповідно до облікової політики материнського підприємства та побажань інвесторів (власників) [14;15].

Сталий розвиток вертикально-інтегрованих підприємств залежить від ефективного управління кожним структурним елементом холдингу: вітчизняним або зарубіжним центрами витрат, доходів та інвестицій [13]. Через складність організаційної структури досліджувані підприємства потребують єдиної злагодженої системи контролю та самоконтролю, які можливо успішно реалізувати через функціонування коректного фінансово - економічного механізму. У системі управлінського обліку створена інформація має бути сформована таким чином, щоб відповідати потребам планування і контролю [3].

Пакет звітності відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерської звітності включає наступні документи, формування яких за П(С)БО та МСФЗ, проте не є однаковим (табл.):

- Balance sheet (Бухгалтерський баланс);
- Profit and loss statement (Звіт про прибутки й збитки);
- Cash Flow Statement (Звіт про рух грошових коштів);
- Changes of Equity Statement (Звіт про зміну власного капіталу).

Баланс (Balance sheet) відображає фінансове становище підприємства на певну дату, основними елементами якого є активи, зобов'язання та капітал власників. Складання та інтерпретація балансу потребують чіткого визначення і належного відображення цих елементів.

Таблиця - Відмінності у формуванні фінансових звітів на підприємствах згідно з П(С)БО і МСФЗ

Форма звітності	МСФЗ	П(С)БО
Баланс	1) наведено приблизний перелік статей балансу;	1) побудова регламентована: в активі розкривається інформація щодо необоротних активів, оборотних активів, витрат майбутніх періодів; у пасиві – власного капіталу, забезпечення виплат і платежів, зобов'язань, доходів майбутніх періодів;
	2) здійснюється розмежування активів і зобов'язань на поточні й непоточні;	2) інформація щодо активів розкривається у порядку зростаючої ліквідності, зобов'язань – згідно порядку черговості їх погашення;
	3) окремо розкривається інформація щодо фінансових активів;	3) фінансові активи можуть поєднуватися з нефінансовими, окремого відображення не потребують;

	4) відсутня окрема інформація стосовно незавершеного будівництва;	4) існує окрема стаття «Незавершене будівництво»;
	5) в окремій статті міститься інформація щодо непоточних активів, утримуваних для продажу;	5) у статті "Інший додатковий капітал" показана сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб
Звіт про фінансові результати	6) існує декілька методів обліку довготермінових фінансових інвестицій	6) довготермінові фінансові інвестиції обліковуються участю у капіталі
	7) існує інформація щодо результатів переоцінки поточних фінансових інвестицій, врахованих за справедливою вартістю і призначених для продажу у складі іншого додаткового капіталу	
	Може складатися з двох розділів або двох окремих звітів (за вибором підприємства) – Звіт про фінансові результати, Інший сукупний дохід. Для складання Форми № 2 підприємства можуть використовувати першу частину Звіту про сукупний дохід (або Звіт про фінансові результати), так як вони мають майже однакову структуру. Існує наявність у Формі № 2 розділу звіту Надзвичайні доходи і збитки, які не відокремлюються в МСФЗ звітності.	

Звіт про прибутки та збитки (Profit and loss statement) – це звіт про доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства. Звіт про прибутки та збитки надає користувачам, насамперед інвесторам і кредиторам, важливу фінансову інформацію для діяльності підприємств, а також оцінки ризику недосягнення ним очікуваних результатів. Основними елементами Звіту про прибутки та збитки є доходи та витрати, прибутки та збитки.

Метою складання Звіту про зміни у власному капіталі (Changes of Equity Statement) є забезпечення потреби користувачів в отриманні інформації про всеохоплюючий прибуток. Така потреба виникає тому, що прибуток, наведений у Звіті про прибутки та збитку, не відображає частини змін у власному капіталі, дооцінці активів, результатах облікової політики тощо.

У свою чергу, Звіт про прибутки та збитки показує результати діяльності підприємства за певний період, а Звіт про рух грошових коштів (Cash Flow Statement) характеризує вплив цієї діяльності на грошові потоки підприємства. Звіт про рух грошових коштів (Cash Flow Statement) містить інформацію про грошові потоки підприємства за певний період у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [11].

Підготовлена звітність відповідно до МФСЗ підлягає презентації керівництву й інвесторам підприємства, а також захисту перед контролюючими органами.

Так, принципам ведення обліку в міжнародній практиці надають великого значення, оскільки їх положення здійснюють суттєвий вплив на практику ведення обліку і є базою для прийняття рішень. Відповідно до цих принципів метою фінансової звітності є обслуговування інтересів зовнішніх користувачів компанії - її інвесторів. Фінансова звітність за МСФЗ повинна відображати інвестиційну привабливість (або непривабливість) даного конкретного підприємства для теперішніх та майбутніх інвесторів. Тому інформація, наведена в фінансовій звітності повинна бути не тільки зрозумілою, доречною, достовірною і порівнянною, що відображає результати минулої діяльності, а й бути корисною для прогнозування майбутніх прибутків, дивідендів та інших виплат.

Результати досліджень. Більшість вітчизняних інтегрованих груп являють собою холдинги, що складаються з великої кількості окремих юридичних осіб. Це передбачає підготовку консолідованої звітності, тобто складання фінансової звітності групи, як єдиної компанії. Основними користувачами зведеної звітності є власники та інвестори. Саме ця звітність може об'єктивно і прозоро показати, що являють собою їх інвестиції. Складання консолідованої звітності відповідно до міжнародних стандартів регламентується МСФЗ/IAS 27 "Консолідована та окрема фінансова звітність" та IFRS 3 "Об'єднання підприємств". Процес консолідації являє собою об'єднання аналогічних статей активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат балансів і звітів про прибутки і збитки материнської компанії та її дочірніх товариств [16].

Виходячи із змісту МСФЗ/IAS 27 і IFRS 3, можна виділити наступні процедури складання консолідованої звітності групи:

- формування оборотно-сальдової відомості по рахунках кожній компанії;
- класифікація і перевірка статей активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат відповідно до вимог стандартів. При цій процедурі уточнюється економічний зміст господарських операцій і їх відображення у звітності;
- об'єднання даних звітності головного та дочірніх компаній, які використовуються при підготовці консолідованої фінансової звітності;
- виключення внутрішньогрупових оборотів (відображають дебіторську і кредиторську заборгованість між материнською і дочірніми компаніями, а також між дочірніми);
- виключення нереалізованого прибутку від внутрішньогрупових операцій;
- виключення дивідендів, що виплачуються дочірніми товариствами головної компанії або іншим дочірнім компаніям. В консолідованій (зведеної) звітності відображаються лише дивіденди, що підлягають виплаті організаціям та особам, які не входять до групи;
- виключення фінансових вкладень головної компанії в статутні капітали дочірніх товариств і відповідно їх власних капіталів;
- розрахунки та коригування, що відносяться до ділової репутації дочірніх компаній, частки меншості (частка міноритарних акціонерів) в них;
- розрахунки та коригування, що відносяться до зведеної величиною нерозподіленого прибутку компаній.

Так, консолідований облік є окремою складовою частиною бухгалтерського обліку і характеризується як процес виявлення, реєстрації, вимірювання, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність

консолідованої групи; сформульовані теоретичні основи та розроблено його цілісну методичку, що забезпечує формування інформаційного забезпечення керівництва корпоративних об'єднань (холдингових структур) і складання в процесі управління на основі облікованих даних консолідованої фінансової звітності.

Основними передумовами необхідності формування регламенту ведення фінансово – економічної звітності інтегрованих підприємств відповідно до МСФЗ слід вважати:

- розширення як вертикальних, так і горизонтальних господарських зв'язків у межах однієї порідненої холдингової структури, що характеризується водночас певною самостійністю суб'єктів господарювання, та необхідністю виконувати стратегічні плани материнської керуючої компанії, для чого необхідно отримувати якісну інформаційну базу, що повно та істинно відображає усі економічні процеси;
- активізацію ролі грошей, збільшення потреби у кредитних коштах, для отримання яких банки вимагають від суб'єктів господарювання надання фінансових документів, які б дали змогу провести фінансовий аналіз підприємства швидко, якісно і доступно;
- стійку тенденцію до збільшення кількості підприємств, що приймають участь у міжнародних бізнес - процесах;
- вихід українських підприємств на міжнародні фінансові ринки вимагає надання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів, а також перехід до західної практики ведення бухгалтерського обліку;
- потреба в значних іноземних інвестиціях;
- поступова інтеграція до європейського економічного простору.

Слід виділити основні переваги при формуванні фінансової звітності, що немає кордонів:

- можливість одержати кредити у іноземному банку;
- можливість одержання постачальників-іноземців;
- функціонувати, як транснаціональна компанія;
- можливість одержання кредитного рейтингу від спеціального агентства;
- можливість залучення закордонних клієнтів;
- доступність до інформації та прозорість суб'єктів ринку;
- вдосконалення контролю з боку органів нагляду за фінансовим станом і діяльністю організацій;
- формування єдиної бази порівняння показників економічної ефективності діяльності.

Перелічені переваги використання міжнародних стандартів у формуванні регламенту побудови фінансової звітності вітчизняних підприємств підтверджують можливості розвитку механізмів економічного управління.

Висновки.

1. Виокремлено основні передумови та переваги формування регламенту ведення консолідованої фінансової звітності інтегрованого підприємства відповідно до МСФЗ.

2. Проаналізовано відмінності у формуванні фінансових звітів на підприємствах згідно з П(С)БО і МСФЗ.

3. Схарактеризовані етапи побудови регламенту формування консолідованої фінансової звітності на вітчизняному інтегрованому підприємстві, який встановлює

єдині для всіх структурних елементів холдингової групи норми та вимоги щодо обліку і статистики господарських операцій.

4. Обґрунтовані напрямки розвитку складових фінансово – економічного механізму функціонування вітчизняних промислових підприємств в умовах посилення впливу інтеграційних процесів.

Список літератури: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 2. Аньшин В.М. Бюджетирование в компании. Современные технологии постановки и развития: учеб. пособие / В. М. Аньшин, И.Н. Царьков, А. Ю. Яковлев. – М. : Дело, 2005. – 238 с. 3. Данильченко А.В. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия/ А.В. Данильченко, Д.С. Калинин // Белорусь и мировые экономические процессы: сб.науч.ст. – Минск: БГУ, 2011.–195 с. 4. Круглова Н.Ю., Круглов М.И. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов. – М.: Издательство РДЛ, 2003. – 464 с. 5. Люкишинов А.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 375 с. 6. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством: дис. докт. екон. наук: 08.06.02 / Пономаренко В.С. – Харків, 1999.–41 с. 7. Шериньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. пос. – К.: КНЕУ, 1999.–184 с. 8. Колосок В.М. Оцінка ефективності діяльності підприємств металургійних комплексів України / В.М. Колосок, Я.О. Ходова // Вісник Хмельницького національного університету: Сер.: Економічні науки: Зб. наук. пр. – Хмельницький: ДВНЗ «ХНУ», 2012. – Вип. №1 (184). –10-15 с. 9. Колосок В.М. Особливості інвестиційного забезпечення стратегічного управління великих промислових підприємств / В.М. Колосок, Я.О. Ходова // Вісник Тернопільського національного університету: Сер.: Економічні науки: Зб. наук. пр. – Тернопіль: ДВНЗ «ТНУ», 2012. – Вип. № 1 (184). –293-296 с. 10. Колосок В.М. Методологія розвитку стратегічного управління великих промислових підприємств: моногр. / В.М. Колосок. - Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012.–247 с. 11. С.В. Голов, В.М. Костюченко. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник. – К.:Лібра, 2004.–880с. 12. Метинвест:официальный сайт <http://www.metinvestholding.com> 13. Алтухов П.Л. Холдинговые структуры: современные аспекты создания и управления [Электронный ресурс] /Алтухов П.Л. // Российское предпринимательство. —2006.—№ 5 (77).—с.58-62.—Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles> 14. Динаміка ВВП України [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrrudprom.ua/> 15. Теория и практика управленческого учета [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://gaap.ru/> 16. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс].— Режим доступа: <http://www.ufin.com.ua/>.

Поступила в редколегію 21.03.2013

УДК 336.64:334.716

Функціонування фінансово–економічних механізмів вітчизняних підприємств в умовах інтеграційних процесів/ В.М. Колосок, Я.О. Ходова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 71-78. Бібліогр.: 2 назв.

В статье рассмотрены вопросы совершенствования структурных элементов, которые являются составляющими интегрированных холдингов, в условиях активизации мировых интеграционных процессов. Охарактеризованы процедуры формирования консолидированной финансовой отчетности интегрированного предприятия, как основные этапы построения информационной составляющей финансово-экономического механизма.

Ключевые слова: механизм, консолидированная финансовая отчетность, холдинг, промышленное предприятие, эффективность.

The article deals with improving the structural elements of the financial and economic mechanisms of domestic enterprises, which are components of integrated structures, in terms of intensification of world integration processes. The procedure of the consolidated financial statements of integrated enterprises is characterized as the main stages of building information component of financial - economic mechanism.

Keywords: mechanism, consolidated financial statements, holding, industrial plant efficiency.

К.О. КОПІШИНСЬКА, аспірантка, НТУУ «Київський політехнічний інститут»

СТРУКТУРА ТА КОНТУРНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто підходи до визначення поняття «інноваційна система підприємства», її основні характеристики та особливості функціонування, запропоновано структуру інноваційної системи сучасного виробничого підприємства.

Ключові слова: інноваційна система підприємства, суб'єкт та об'єкт інноваційної системи, структура інноваційної системи підприємства.

Вступ. Характерною рисою сучасності є інтенсивне зростання інноваційної активності: збільшуються державні витрати на науково-дослідні розробки, змінюються системи освіти і професійної підготовки спеціалістів, створюються нові наукомісткі галузі виробництва, формуються національні інноваційні системи. Особливою актуальністю відзначаються підвищення конкурентоспроможності виробничих підприємств, оновлення технологічного обладнання, зменшення енергоємності вітчизняного виробництва, тому надзвичайно важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності на всіх етапах життєвого циклу нової продукції: — наука — новації — інвестиції — виробництво — інновації — маркетинг — споживач. Формування локальних інноваційних систем, тобто інноваційних систем на рівні підприємства може сприяти прискоренню та покращенню реалізації таких інноваційних проектів.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Для дослідження походження поняття «інноваційна система підприємства» насамперед розглянемо більш складні структури, такі як національна та регіональна інноваційні системи. З кінця 1980-х років термін «Національна інноваційна система» (НІС) широко використовувався для опису концептуальних основ аналізу технологічних змін, який вважається істотною підставою для довгострокового економічного зростання. Серед елементів НІС можна визначити: промисловість, науку і дослідження, освіту та державне управління, і т.д. Існує два підходи до визначення НІС - вузький, що розглядає НІС як взаємодію, залучених у наукові дослідження і розробки нових технологій, та більш широкий, який включає будь-які організації і установи, які можуть вплинути на інноваційний процес [1, с.17-18.]. НІС можна назвати системою макрорівня.

Концепція регіональних інноваційних систем (РІС) виникла на початку 1990-х років. Вона, як правило, характеризується як «інституційна інфраструктура підтримки інновацій у виробничій структурі регіону». Регіональну інноваційну систему можна розділити на дві підсистеми, такі як експлуатація знань і підсистеми знань. Перша складається з таких регіональних структур, як виробничі підприємства і їх кластери; друга представлена підтримуючою інфраструктурою, державними і приватними науково-дослідними лабораторіями, університетами, агентствами передачі технологій тощо. Нові знання та продукти виникають під час взаємодії вищезазначених елементів. Отже, чим сильніші зв'язки і співробітництво, тим більш

швидко створюються нові знання та їх відбувається їх поширення в регіоні [1, с.20.]. Регіональна інноваційна система є системою середнього (мезо-) рівня.

Постановка проблеми. Обидві системи першими почали розглядати закордонні вчені (Б. Лундвалл, Р. Нельсон, К. Фрімен, П.Кук). А от локальні інноваційні системи ними майже не розглядалися. Вітчизняні науковці зосереджують увагу не лише на інноваційних системах макро- та мезорівня, а й на системі мікрорівня. Так, Н.М. Сіренко стверджує, що інноваційна система підприємства є елементом загальної організаційно-економічної системи, яка за умови адекватної побудови та використання сприяє творчому процесу через виконання певних функцій [4]. І.П. Топух зауважує, що формування в структурі підприємства нового механізму саморозвитку – самостійної інноваційної системи, в рамках якої безперервно зароджуються і реалізуються потрібні для поточного часу і місця базові інновації, є підсумковим результатом розвитку нових технологій [7].

Проаналізувавши вищенаведену інформацію можна дійти висновку, що теоретико-методичні засади формування та функціонування локальних інноваційних систем потребують подальших досліджень.

Метою статті є розгляд особливостей структури та функціонування інноваційних систем вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Дедалі частіше вітчизняні промислові підприємства втрачають прибуток через низьку якість, а отже і низьку ціну на власну продукцію. Це відбувається внаслідок використання застарілих обладнання та технологій, а також зневажання фактором інновативності під час виробництва продукції.

Формування інноваційної системи підприємства стає важливою умовою підвищення конкурентоспроможності для промислових підприємств, які обирають інноваційний шлях розвитку. Інноваційна система підприємства, на відміну від традиційної ставить нові пріоритети в стратегічних цілях і заходах, які встановлює для себе і виконує вищий менеджмент підприємства. У цілому слідування новим пріоритетам має призвести до зміщення центру тяжіння уваги топ-менеджементу компаній на дослідницьку компоненту, на рівень «якості» кадрового потенціалу, оновлення технологічної бази виробництва. Значення інноваційної системи підприємства обумовлено тим, що вона формується для розробки, виробництва, зберігання і трансферу нових знань, навичок і предметів, що визначають нові технології та інші нововведення [2].

Інноваційна система підприємства в науковій літературі розглядається з різних позицій. Можна виокремити такі підходи щодо формулювання цього поняття (рис.1):

- цільовий, відповідно до якого головною метою функціонування інноваційної системи підприємства є посилення конкурентних позицій на ринку;
- ресурсно-інформаційний підхід враховує роль ресурсів та інформації, якими володіє підприємство при створенні інноваційної продукції;
- процесний підхід розглядає суб'єкти, що приймають участь в інноваційному процесі та відносини між ними.

Аналіз наведених визначень поняття «інноваційна система підприємства» дає нам можливість сформулювати власне.

Отже, інноваційна система підприємства - це сукупність елементів організаційного, структурного та функціонального характеру, які в процесі взаємодії

визначають умови реалізації інноваційної діяльності та її забезпечення з метою комерціалізації результатів НДДКР, їх створення, обміну, адаптації і трансферу, що забезпечує розвиток та підвищення інновативності підприємства.

Узагальнена функція інноваційної системи підприємства конкретизується системою цілей і завдань, в якій можна виділити дві групи. У першу потрапляють цілі і завдання, які можна назвати «рутинними», вони реалізуються під час виконання наступної послідовності процедур: діагностика інноваційної проблемної ситуації; формування «портфеля» інновацій; реалізація планових заходів щодо впровадження інновацій; моніторинг результативності інновації.

Ці цілі й завдання визначають циклічний характер інноваційної діяльності і відповідно інноваційного процесу. Реалізація цілей і завдань в інноваційному процесі можлива лише за другої групи «організаційно-управлінських» цілей і завдань [6, с.60]:

- формування і реструктуризація інноваційної системи;
- розподіл «рутинних» функцій між елементами інноваційної системи;
- контроль над виконанням «рутинних» функцій.

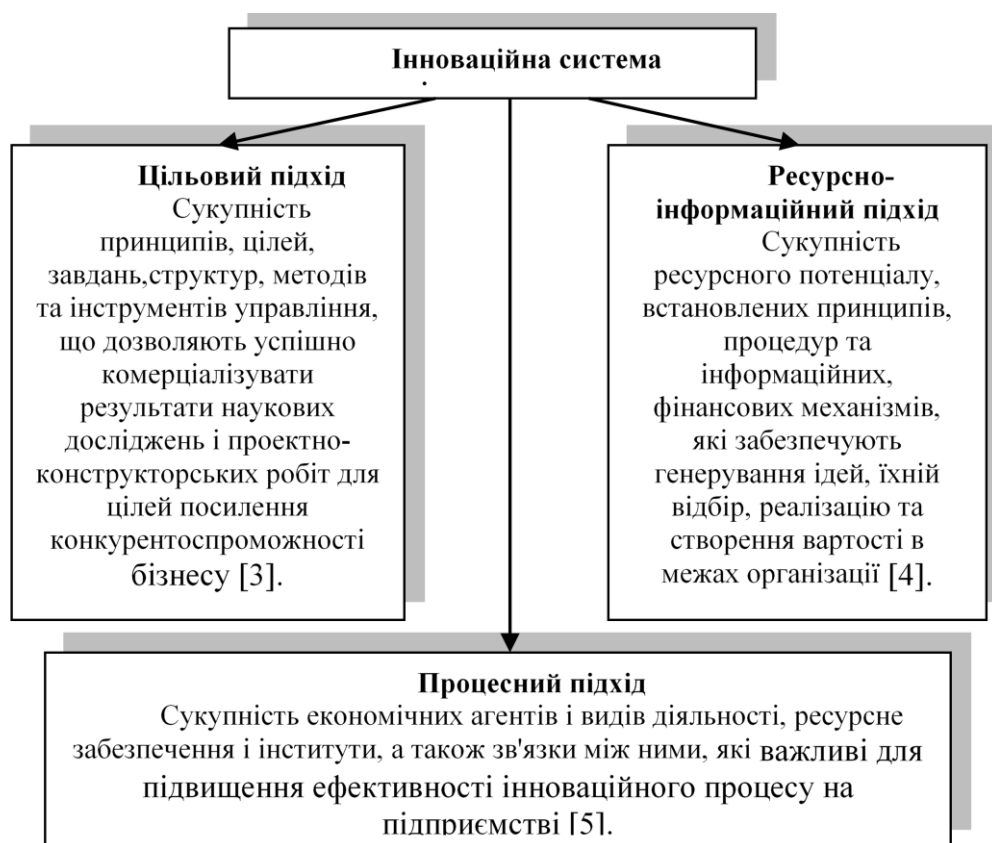


Рис. 1 - Наукові підходи до формулювання дефініції «інноваційна система підприємства» (складено на основі [3,4,5])

Зміст організаційно-управлінських цілей і завдань за обома групами узагальненої функції інноваційної системи підприємства визначає ключову роль управлінських інновацій, які виступають як форма управління підприємством. Принциповою проблемою управління є розв'язання суперечності між режимами функціонування і розвитку господарської системи. Будь-яка зміна неминуче протистоїть вже

сформованому об'єкту з пов'язаними між собою цілями, засобами, нормами діяльності [6, с.60].

Метою створення інноваційної системи на підприємстві є створення умов для інноваційного розвитку або підвищення ефективності існуючої інноваційної діяльності.

Окрім основної мети, інноваційна система підприємства припускає [7]:

- прогнозування ринку і вибір пріоритетних напрямів досліджень;
- стратегічне планування інноваційної діяльності підприємства;
- пошук, оцінку і відбір інноваційних ідей і винаходів;
- впровадження інноваційних проектів;
- моніторинг показників вже впроваджених інноваційних проектів і їхнє коректування.

У зв'язку з цим створення інноваційної системи підприємства спрямоване на підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, створення інноваційної бази для довгострокового стійкого зростання компанії; забезпечення економічної безпеки.

На цій підставі результатом впровадження інноваційної системи підприємства є [7]:

- створення інноваційної бази для довгострокового стійкого зростання;
- забезпечення економічної безпеки підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- підвищення ефективності діяльності підприємства.

Серед основних характеристик інноваційної системи підприємства доцільно виділяти такі: інноваційний потенціал підприємства, інноваційна інфраструктура, інноваційна культура та інноваційна привабливість підприємства (рис.2.).

Ці компоненти хоча є і самостійними, окремо існуючими одиницями, суттєво пов'язані між собою. У якості підтвердження визначимо зміст кожної з них окремо.

Отже, інноваційний потенціал підприємства – сукупність науково-технічних, економічних, організаційних, виробничих, та соціокультурних чинників, які в процесі взаємодії забезпечують спроможність суб'єкта господарювання виробляти конкурентоспроможну інноваційну продукцію. Він тісно пов'язаний з інноваційною інфраструктурою.

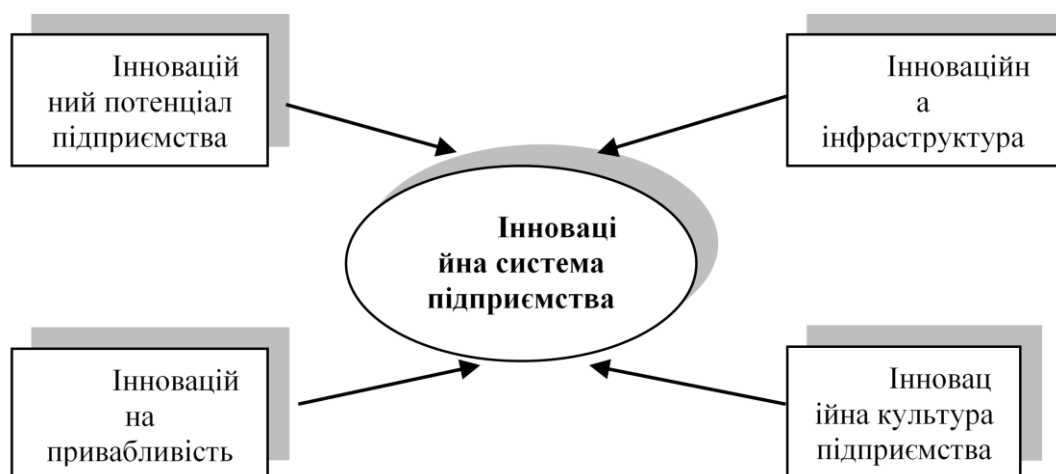


Рис. 2 - Основні змістовні компоненти сутності інноваційної системи підприємства

Інноваційна інфраструктура забезпечує горизонтальні та вертикальні зв'язки між суб'єктами інноваційної діяльності, що сприяє трансферу знань та прискоренню дифузії технологій [8, с.70]. До неї належать спеціалізовані підприємства або їх підрозділи, що забезпечують організаційно-фінансові, інформаційні, патентно-ліцензійні, маркетингові та інші умови здійснення інноваційної діяльності. З точки зору масштабу інноваційну інфраструктуру можна умовно розділити на внутрішню і зовнішню. До першої віднесемо правові, інформаційні, фінансові та інші інститути, а до останньої – підрозділи підприємства (тарне, складське, транспортне, матеріально-технічне, метрологічне господарство тощо) [9].

Інноваційна привабливість підприємства – це сукупність інноваційно-орієнтованих показників конкурентоспроможності суб'єкта на інноваційному ринку, сформована на основі технічних, фінансових, організаційних, наукових та кадрових характеристик даного суб'єкта. Ця компонента також тісно пов'язана з інноваційним потенціалом.

Інноваційна культура є системою взаємовідносин усіх суб'єктів інноваційної системи підприємства і держави, яка пов'язана із стимулюванням креативного мислення, реалізацією інноваційного потенціалу особистості і підприємства, а також оптимізацією всього інноваційного процесу – від продукування (генерування) інноваційних ідей до їх комерціалізації. Головною ознакою реалізації інноваційної культури на підприємстві є наявність систем стимулювання, відкритих комунікаційних та інформаційних мереж, а також командна організація праці [10].

Усі ці характеристики формують інноваційну систему підприємства, і відсутність або недостатня розвиненість хоча б однієї призводить до її неієдності.

Інноваційна система підприємства, як і будь-яка система, являє собою сукупність елементів, які взаємопов'язані та взаємодіють між собою. Розглянемо структуру інноваційної системи підприємства (ІСП), зображену на рис.3.

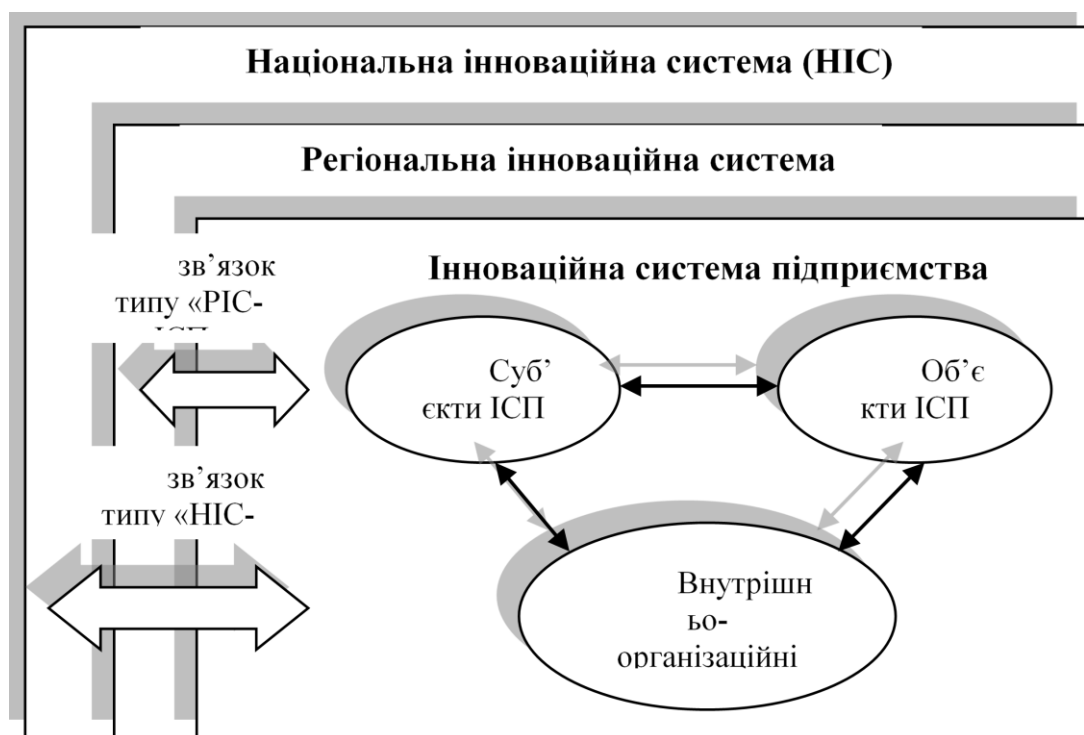


Рис. 3 - Структура інноваційної системи підприємства (розроблено автором)

Основними елементами ІСП можна назвати суб'єкти ІСП, об'єкти ІСП та внутрішньо організаційні чинники. Між цими елементами існують зв'язки, які роблять інноваційну систему підприємства дієздатною.

До суб'єктів ІСП належать підрозділи підприємства, які займаються створенням, обміном, адаптацією, трансфером та комерціалізацією результатів НДДКР (відділ науково-дослідних робіт, відділ дослідно-конструкторських робіт, патентно-ліцензійний відділ, маркетинговий відділ, економічний та фінансовий відділ, виробничі підрозділи підприємства).

Об'єктами ІСП виступають результати НДДКР (нові знання, інновації, патенти та ліцензії), які створюються та використовуються з метою розвитку підприємства, підвищення його інновативності та отримання прибутку

Внутрішньоорганізаційні чинники це певні обставини, за яких відбувається інноваційна діяльність на підприємстві (наявні ресурси, обладнання, технологія, фінансовий стан підприємства, інноваційна культура).

Також необхідно зазначити, що інноваційна система підприємства формується під впливом й у межах регіональної та національної інноваційних систем (зв'язки типу «НІС-ІСП» та «РІС-ІСП» зображено на рис.3). Взаємодію цих систем можна описати наступним чином:

– *зв'язок типу «НІС-ІСП»* формується при взаємодії національної інноваційної системи з інноваційною системою підприємства. В межах НІС формується інноваційна політика держави, відбувається державне регулювання інноваційного процесу в цілому, які впливають на кожне окреме підприємство, а отже і на локальні інноваційні системи. Підприємство, в межах власної інноваційної системи та за результатами її діяльності, визначає набір умов для успішного створення та реалізації результатів НДДКР, які повинна створити держава для підвищення інноваційної активності.

– *зв'язок типу «РІС-ІСП»* здійснюється при взаємодії регіональної інноваційної системи з інноваційною системою підприємства. РІС повинна забезпечити формування та реалізацію партнерських зв'язків між різними ІСП або взаємодію ІСП з іншими партнерами в межах регіону. Інноваційна система підприємства, в свою чергу, забезпечує покращення рівня розвитку інноваційної діяльності та інноваційну привабливість регіону.

Отже, інноваційна система підприємства, маючи на меті створення та комерціалізацію інновацій, повинна знаходитись у постійній взаємодії з інноваційними системами вищих рівнів.

Висновки. Інноваційна система окремого підприємства чи корпорації створюється на базі вже існуючого підприємства і спрямована на підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, створення інноваційної бази для довгострокового стійкого зростання компанії, а разом з нею і економіки країни в цілому. Таким чином, створення локальних інноваційних систем сприятиме активізації інноваційної діяльності на всіх етапах життєвого циклу продукції та прискорюватиме поширення інновацій на вітчизняному ринку.

Список літератури: 1. Savitskaya I. Towards open innovation in regional innovation system: case St. Petersburg / I. Savitskaya – Lappeenranta, 2009. - 113 p. - ISBN 978-952-214-794-3. 2. Козлов А.А. Инновационная система предприятия как инструмент обеспечения инновационного развития / А.А.

Козлов // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2011. – №28. – С.52-54. 3. Быков В.А. Формирование инновационной системы промышленного предприятия / В.А. Быков –М.: Промышленная политика в Российской Федерации № 9. – 2008. 4. Сіренко Н.М. Управління інноваційною системою аграрного підприємства / Н.М. Сіренко // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С.43-46. 5. Sverker A. Corporate Innovation Systems / A. Sverker, J. Staffan, S. Soren, O.Christer, N. Teknlic - Goteborg: Chalmers University of Technology, 2000. – 147 p. 6. Казиханов А.М. Инновационные системы в предпринимательских структурах (теоретические аспекты) / А.М. Казиханов // Вестник Дагестанского государственного университета. – 2011. – Вып. 5. – С. 56-63. 7. Топух І.П. Створення інноваційної системи підприємства в умовах становлення і розвитку інноваційної економіки України [Електронний ресурс]: / І.П. Топух. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2008_10_2/topux.pdf. 8. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / навч.посіб. // В.О. Василенко, В.Г. Шматько; за редакцією В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, Феніс, 2003. – 440 с. ISBN 966-651-092-8. 9. Пуряев А.С. Инновационная привлекательность как феномен [Електронний ресурс] / А.С. Пуряев, Е.А. Рыбкина // Инновации № 5 (103), 2007, С. 48-50. – Режим доступу: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12898788>. 10. Захарчин Г.М. Поняття інноваційної культури та її роль в інноваційній системі підприємства [Електронний ресурс] / Г.М. Захарчишин. Режим доступу: nuwm.rv.ua/metods/asp/vd/v39ek13.doc

Надійшла до редколегії 14.03.2013

УДК 658.5.011

Структура та контурність функціонування інноваційної системи підприємства/ К.О. Копішинська // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 79-85. Бібліогр.: 2 назв.

Рассмотрены подходы к определению понятия «инновационная система предприятия», ее основные характеристики и особенности функционирования, предложена структура инновационной системы современного производственного предприятия.

Ключевые слова: инновационная система предприятия, субъект и объект инновационной системы, структура инновационной системы предприятия.

There were considered the approaches to the definition "Enterprise innovation system", its main characteristics and features of operation, there was proposed the framework of the innovation system of an industrial enterprise.

Keywords: enterprise innovation system, subject and object of the innovation system, the structure of the enterprise innovation system.

УДК 330.341.1

А.І. КОЗЛОВА, аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

РІВНІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуто теоретичні підходи інтернаціоналізації інноваційного розвитку. Сформовані нові принципи міжнародної компанії, яка вступила на інноваційний шлях розвитку. Проаналізовані етапи інтернаціоналізації сучасного господарства та визначені рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку в системі інтенсифікації міжнародної діяльності.

Ключові слова: теоретичні підходи інтернаціоналізації, інтенсифікації міжнародної діяльності, проста та складна кооперації, рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку.

© А.І. Козлова, 2013

Козлов // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2011. – №28. – С.52-54. 3. Быков В.А. Формирование инновационной системы промышленного предприятия / В.А. Быков –М.: Промышленная политика в Российской Федерации № 9. – 2008. 4. Сіренко Н.М. Управління інноваційною системою аграрного підприємства / Н.М. Сіренко // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С.43-46. 5. Sverker A. Corporate Innovation Systems / A. Sverker, J. Staffan, S. Soren, O.Christer, N. Teknlic - Goteborg: Chalmers University of Technology, 2000. – 147 p. 6. Казиханов А.М. Инновационные системы в предпринимательских структурах (теоретические аспекты) / А.М. Казиханов // Вестник Дагестанского государственного университета. – 2011. – Вып. 5. – С. 56-63. 7. Топух І.П. Створення інноваційної системи підприємства в умовах становлення і розвитку інноваційної економіки України [Електронний ресурс]: / І.П. Топух. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2008_10_2/topux.pdf. 8. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / навч.посіб. // В.О. Василенко, В.Г. Шматько; за редакцією В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, Феніс, 2003. – 440 с. ISBN 966-651-092-8. 9. Пуряев А.С. Инновационная привлекательность как феномен [Електронний ресурс] / А.С. Пуряев, Е.А. Рыбкина // Инновации № 5 (103), 2007, С. 48-50. – Режим доступу: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12898788>. 10. Захарчин Г.М. Поняття інноваційної культури та її роль в інноваційній системі підприємства [Електронний ресурс] / Г.М. Захарчишин. Режим доступу: nuwm.rv.ua/metods/asp/vd/v39ek13.doc

Надійшла до редколегії 14.03.2013

УДК 658.5.011

Структура та контурність функціонування інноваційної системи підприємства/ К.О. Копішинська // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 79-85. Бібліогр.: 2 назв.

Рассмотрены подходы к определению понятия «инновационная система предприятия», ее основные характеристики и особенности функционирования, предложена структура инновационной системы современного производственного предприятия.

Ключевые слова: инновационная система предприятия, субъект и объект инновационной системы, структура инновационной системы предприятия.

There were considered the approaches to the definition "Enterprise innovation system", its main characteristics and features of operation, there was proposed the framework of the innovation system of an industrial enterprise.

Keywords: enterprise innovation system, subject and object of the innovation system, the structure of the enterprise innovation system.

УДК 330.341.1

А.І. КОЗЛОВА, аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

РІВНІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуто теоретичні підходи інтернаціоналізації інноваційного розвитку. Сформовані нові принципи міжнародної компанії, яка вступила на інноваційний шлях розвитку. Проаналізовані етапи інтернаціоналізації сучасного господарства та визначені рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку в системі інтенсифікації міжнародної діяльності.

Ключові слова: теоретичні підходи інтернаціоналізації, інтенсифікації міжнародної діяльності, проста та складна кооперації, рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку.

© А.І. Козлова, 2013

Вступ. Процеси глобалізації, стрімкий інформаційний і технологічний прогрес, а також посилення тенденції циклічно-кризового світогосподарського розвитку вимагають пошуку і використання інноваційних механізмів для підвищення конкурентоспроможності економік різних країн. У контексті адаптації до нових викликів коригуються рівні інтернаціоналізації. Дослідження інтернаціоналізації інноваційного розвитку є особливо актуальним в умовах глобальної конкуренції, коли країнам, міжнародним компаніям потрібно інвестувати в інноваційну сферу діяльності. Інтернаціоналізація господарського життя викликає необхідність чіткого розуміння та глибокого осмислення того, що відбувається в стратегіях інноваційного розвитку. Бурхливий розвиток різнобічних проявів організації бізнесу викликав не одностайне сприйняття і розуміння явищ та процесів економічного життя, пов'язане, по-перше, з проблемами їх ідентифікації, по-друге, із вторинністю термінологічної бази в більшості країн, по-третє, з національною специфікою розвитку ринку, яка впливала на особливий розвиток інноваційних стратегій й певною мірою ігнорувала в просторі та часі можливості застосування інших.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Питанням аналізу проблематики інтернаціоналізації інноваційного розвитку займалися такі вітчизняні вчені - В. Базилевич, В. Герасимчук, О. Канищенко, Л. Кістерського, А. Кредісова, Н. Мазуріної, В. Онищенко, В. Парсяка, О. Рогача, Г. Рогова, В. Сіденка, А. Старостіна І. Ткаченка, А. Філіпенка, Т. Циганкова. Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, Н. Малхотра, С. Міллер. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що деякі питання залишаються дискусійними, а саме щодо рівнів інтернаціоналізації інноваційного розвитку в системі інтенсифікації міжнародної діяльності.

Мета статті: узагальнення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування рівнів інтернаціоналізації інноваційного розвитку в системі інтенсифікації міжнародної діяльності. Для досягнення мети необхідно виконати такі завдання як систематизування теоретичних підходів інтернаціоналізації інноваційного розвитку, сформулювати етапи інтернаціоналізації сучасного господарства, визначити рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку.

Постановка проблеми. Увага вітчизняних науковців і практиків більше повинна бути зосереджена на дослідженні концептуальних засад, методологічних та історичних аспектів формування інтернаціоналізації інноваційного розвитку І тут важливою є необхідність виділення чітких етапів розвитку інтернаціоналізації сучасного господарства, які як найглибше та найточніше розкривають тенденції, що відбулися протягом визначеного періоду часу.

Матеріали досліджень. Одним із перспективних шляхів економічного зростання є інноваційний розвиток. Практика показує, що інноваційні перебудови на сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, але й підвищити конкурентоспроможність сучасних підприємств, їх експортний потенціал, а також допоможуть вирішити економічні, екологічні, соціальні проблеми. Перш ніж визначити інтернаціоналізацію інноваційного розвитку та її рівні, треба проаналізувати інтернаціоналізацію господарського життя. Отже, інтернаціоналізації сучасного господарства почалася за

доби великого машинного виробництва. Вона означає не що інше, як поступовий вихід виробництва за межі окремої країни та формування його міжнародних форм у рамках світового господарства. Можна виділити три головні етапи розвитку інтернаціоналізації господарського життя (див. табл.).

Таблиця - Етапи інтернаціоналізації сучасного господарства

ЕТАПИ	ПЕРІОД ІСНУВАННЯ	ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ	РІВНІ ОХОПЛЕННЯ
Перший етап	кінець XVIII — кінець XIX ст.	Проста кооперація	Найпростіші форми міжнародних економічних зв'язків (зовнішня торгівля)
Другий етап	кінець XIX — середина XX ст.	Складна кооперації	Міжнародний поділ праці
Третій етап	середина XX ст. — до сьогодення	Комплексна кооперація	Всі підсистеми господарства

Джерело: Розроблено автором на основі [3, р.211]

Отже, на першому етапі інтернаціоналізація виробництва ґрунтувалася переважно на взаємодії національних господарств завдяки простій кооперації. Головним каналом взаємного «обміну речовин» були найпростіші форми міжнародних економічних зв'язків, і передусім зовнішня торгівля. Інтернаціоналізація виробництва й обігу стала однією з найголовніших передумов формування світового господарства. Між цими двома світо господарськими процесами існує діалектичний взаємозв'язок. На другому етапі інтернаціоналізація виробництва переходить в іншу стадію, що пов'язана з розвитком складної кооперації. Характерна ознака складної кооперації полягає в тому, що вона ґрунтується на міжнародному поділі праці (МПП). МПП стає визначальним фактором поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та формування світового господарства. У цей час розвиваються всі його головні форми: загальний, частковий та одиничний поділ праці. На третьому (нинішньому) етапі, що розпочався із середини нашого століття, інтернаціоналізація виробництва набуває комплексного характеру, тобто охоплює усі підсистеми господарства [1, с.95]. Таким чином, вона поширюється практично на всі країни світу, всі галузі виробничої та невиробничої сфер. Саме завдяки інтернаціоналізації здійснюються головні умови збалансованого економічного розвитку: реалізація в матеріально-речовій та вартісній формах усіх частин валового національного продукту, піднесення якості людського розвитку тощо. Вузкість внутрішніх ринків, нестача ресурсів сировини, палива, засобів виробництва компенсуються широкою участю країн у світо господарських процесах на основі розширення і поглиблення інтернаціоналізації виробництва й обігу. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи і суб'єкти світового господарства в єдине ціле. Тому вона є одним із системо утворювальних факторів світового господарства. З поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність. Використовуються різні показники, що визначають якісні та кількісні аспекти інтернаціоналізації господарського життя. Серед них рівень міжнародної

спеціалізації та кооперування виробництва, обсяги міжнародної інвестиційної діяльності, обороту фінансового капіталу, спільної підприємницької діяльності, міграції робочої сили.

Інноваційний розвиток міжнародних компаній можна оцінити за рівнем впровадження інновацій. Інновації є результатом інтелектуальної діяльності людини, її творчого процесу, відкриття, винаходу та раціоналізації у вигляді нових чи відмінних від попередніх об'єктів. Інновації характеризуються введенням на ринок принципово нових продуктів інтелектуальної діяльності людини, які мають більш високий науково-технічний потенціал, новими споживчими якостями. Підприємство, що вступило на інноваційний шлях розвитку, повинне функціонувати у відповідності з наступними принципами:

- ✓ *адаптивності* - прагнення до підтримки певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності господарюючого суб'єкта, і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

- ✓ *динамічності* - динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів діяльності підприємства;

- ✓ *самоорганізації* - самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

- ✓ *саморегуляції* - коректування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

- ✓ *саморозвитку* - самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності) [2, с.67].

Результати досліджень. Вивчення сутності й необхідності інноваційного розвитку, а також його інтеграції зі стратегічними процесами на підприємстві доцільно розглядати з позиції трансформації економічних відносин. Розрив між змістом зовнішніх змін у господарському середовищі й характером виробничих відносин у внутрішньому середовищі підприємств приводить до виникнення економічних протиріч, що вимагають методологічного вирішення. Дослідження виникнення взаємозв'язків і зміцнення взаємодії між науково-дослідними перетвореннями у використовуваних технологіях, з одного боку, і загальної ринкової стратегії підприємства – з іншого. Це дасть можливість не лише описати сучасне економічне розуміння інноваційного розвитку, але й дасть змогу визначити його місце в системі господарських відносин.

Проаналізувавши етапи інтернаціоналізації та інноваційний розвиток, можна зробити деякі висновки щодо заходів, які спрямовані на вирішення цих проблем:

- створення єдиної функціонуючої національної інноваційної системи, яка формується на різних рівнях;

- формування загальнодержавної системи пошуку, збору, накопичення, обробки, зберігання, розповсюдження та надання інформації в сфері інноваційного розвитку;

- забезпечення використання існуючого науково – технічного доробку щодо його інноваційного впровадження [2, р.78].

Сформувавши сутність розробки інтернаціоналізації інноваційного розвитку, визначимо її рівні. Їх можна виділити чотири: локальний, експортний, транснаціональний та глобальний (див. рис.).

Отже, розглянемо більш детально авторське визначення рівнів інноваційного розвитку.

Локальний інноваційний розвиток - це процес безупинної зміни матеріального базису виробництва інноваційної діяльності, що здійснюється на окремих територіях, тобто місцях розміщення об'єктів інноваційно-підприємницької діяльності та супутніх їм фінансово-комерційних структур і передбачає залучення до територіально організованих інноваційних структур найбільш активної частини науково-виробничої агломерації, включаючи частково або повністю адміністративний центр території.

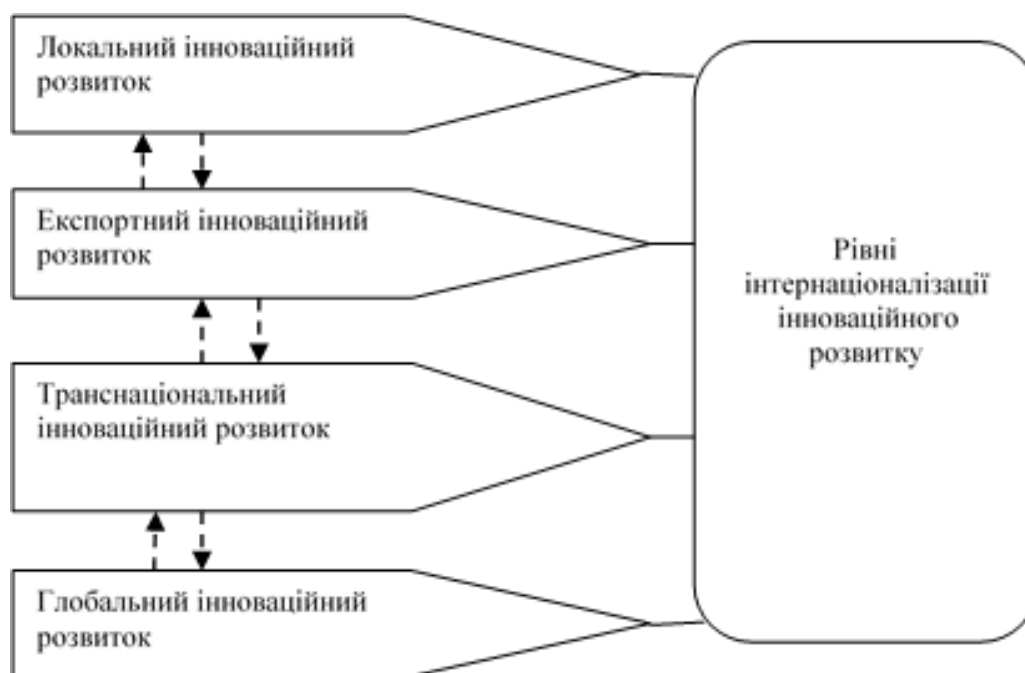


Рис. - Рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку. Джерело: Розроблено автором на основі [6, р.121]

Експортний інноваційний розвиток - спрямований на систематичне вивчення зарубіжного ринку та пристосування свого виробництва до вимог цього ринку, який передбачає ефективний вихід підприємства на зовнішні ринки збуту.

Транснаціональний інноваційний розвиток - у центрі інноваційно-технологічного процесу стоять ТНК, які й задають темп та напрями розвитку міжнародних ринків. ТНК засновують дослідницькі центри в багатьох країнах, де для цього є кваліфіковані кадри, фінансові ресурси та інші необхідні умови. При цьому ТНК можуть суттєво змінювати чи поєднувати різні стратегії розвитку від локальних до глобальних, створюючи геостратегічні альянси чи регіональні виробничі мережі.

Глобальний інноваційний розвиток – це інноваційний розвиток виробництва продукції, який здійснюється не ТНК, а транснаціональними мережами виробництва у виді так званих кластерів, де власне ТНК є важливим виробничим компонентом. Кластер являє собою систему взаємопов'язаних фірм та організацій, що забезпечує такі умови економічної співпраці, коли корпорації можуть ефективно працювати лише разом з іншими частинами мережі. Така система співпраці,

визначаючи межі автономності та підконтрольності, кооперації та конкуренції для кожного суб'єкта, прискорює процес інноваційного розвитку загалом.

Висновки. Отже, проаналізувавши інтернаціоналізацію інноваційного розвитку, відзначимо, що потреба підвищення конкурентоспроможності та виходу підприємств із кризового стану вимагає формування такого типу розвитку економіки, який забезпечить її ефективне функціонування та зростання у майбутньому. Досвід розвинених країн показує, що таким типом розвитку є інноваційний. Економічний розвиток економіки країни залежить від рівня інноваційної діяльності кожного підприємства. Впровадження інновацій є головним рушійним чинником забезпечення ефективної діяльності як окремих підприємств, так і економіки країни в цілому. Інноваційний розвиток надає підприємству можливість отримати значні прибутки, які в процесі розподілу є джерелом формування ВВП та бюджетів усіх рівнів, а також позабюджетних фондів. Наслідки інноваційного розвитку підприємства мають розглядатися як об'єкт планування та подальшого управління і на рівні самого підприємства, і на рівні державних органів. Управління інноваційним розвитком повинно орієнтувати інноваційну, інвестиційну і виробничо-збутову діяльність суб'єктів господарювання на виявлення і всебічне використання існуючих і перспективних ринкових можливостей, підтримуючи певний баланс зовнішніх і внутрішніх резервів розвитку, з метою досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів.

Список літератури: 1.Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: - К.:Знання, 2007. – 446с. 2.Старостіна А.О. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070с. 3.Global marketing strategy / Susan P. Douglas, C. Samuel Craig. – McGraw-Hill, Inc, 2011. – 554 p. 4.International business / Michael R. Czinkota, Pietra Rivoti, Ilkka A.Ronkainen. – 2nd ed. – The Dryden Press, 2010. – 658 p. 5.Business marketing management: an organizational approach / Robert W. Haas. – 5th ed. – PWS-KENT Publishing Company, 2011. – 899 p. 6.Global marketing management: a strategic perspective / Brain Toyne, Peter G.P. Waltera. – 2nd ed. – Allyn and Bacon, 2010. – 734 p.

Надійшла до редакції 14.04.2013

УДК 330.341.1

Рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку в системі інтенсифікації міжнародної діяльності/ А.І. Козлова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 85-90. Бібліогр.: 2 назв.

В статье рассмотрены теоретические подходы интернационализации инновационного развития. Сформированы новые принципы международной компании, которая вступила на инновационный путь развития. Проанализированы этапы интернационализации современного хозяйства и определены уровни интернационализации инновационного развития в системе интенсификации международной деятельности.

Ключевые слова: теоретические подходы интернационализации, интенсификации международной деятельности, простая и сложная кооперации, уровни интернационализации инновационного развития.

The paper considers theoretical approaches internationalization innovation. Formed new principles of international company, which entered the innovative way of development. The stages of the internationalization of modern economy and levels of internationalization of innovation development in the intensifying international activities.

Keywords: theoretical approaches to internationalization, the intensification of international activity, simple and complex cooperation, the level of internationalization of innovative development.

О.І. ЛИННИК, канд. екон. наук., доц. НТУ «ХПІ»;

Н.В. АРТЕМЕНКО, ст. викладач НТУ «ХПІ»

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ЗАГРОЗ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто поняття «система безпеки підприємства», визначення його місця, ролі і пошук шляхів запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці підприємства, визначені можливі загрози системи економічної безпеки у разі недотримання принципів роботи та заходи для реалізації шляхів запобігання внутрішнім загрозам.

Ключові слова: економічна безпека підприємства; зовнішні та внутрішні загрози, формування системи економічної безпеки підприємства; діагностика корпоративної економічної безпеки підприємства, корпоративні ресурси, економічне зростання.

Вступ. Наслідки економічної кризи 2008-2009 р.р., що охопила національні та світові масштаби, відчули на собі усі українські підприємства, особливо, промислові. Вони змушені скорочувати обсяги виробництва у зв'язку із перенасиченням ринків збуту продукцією зарубіжних виробників. Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на послаблення економічної безпеки підприємств, здебільшого, взаємопов'язані між собою і окремо та в сукупності

негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства внаслідок неправильного або несвоєчасного реагування на них, що може привести до його банкрутства. Тому одним з важливих напрямів боротьби з економічною кризою виступає формування системи діагностики корпоративної економічної безпеки промислових підприємств за всіма її складовими. Для формування системи діагностики корпоративної економічної безпеки промислових підприємств необхідно обов'язково включити в стратегію розвитку промислових підприємств заходи, які мінімізувати зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці підприємства [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні десятиріччя проблемами розвитку теорії економічної безпеки на підприємстві займалися як вітчизняні науковці - М. Бендіков [2], С. Ілляшенко [3], С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова [4], Г. Козаченко [5], так і зарубіжні - І. Ансофф [6], У. Баумоль [7], М. Х. Мескон [8], М. Портер [9]. Дослідження багатьох науковців дали значний поштовх для практичного застосування теоретико-методологічних основ економічної безпеки підприємства, але, все ж таки, багатомірність та швидке розвинення проблеми зумовлює необхідність подальшого пророблення питань теоретичного сенсу. Зростаючу значущість впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на формування системи діагностики корпоративної економічної безпеки на підприємстві є актуальним і потребує подальших наукових розробок і досліджень.

Мета. Дослідження поняття «система безпеки підприємства», визначення його місця, ролі і пошук шляхів запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці підприємства.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, що характеризуються значним впливом фінансової кризи, вимагають обов'язкового включення в стратегію стійкого розвитку промислових підприємств заходів, які дозволяють мінімізувати зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці підприємства.

Ураховуючи безперечну наявність взаємозв'язку між переліком внутрішніх і зовнішніх загроз та формуванням системи економічної безпеки промислового підприємства, можна визначити напрямки її зміцнення, розробити основні шляхи запобігання внутрішнім загрозам, спрямовані на досягнення основної мети – зміцнення рівня економічної безпеки підприємства[1].

Матеріали досліджень. Економічна безпека підприємства (фірми, організації) – цей такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки і устаткування) і підприємницьких можливостей, при якому гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним діям (загрозам) [10].

Основою формування системи економічної безпеки підприємства є законодавча та нормативна база, спрямована на формування зовнішніх умов функціонування підприємства. В Україні у 2003 році був прийнятий Закон України «Про основи національної безпеки України», в якому відображено основні положення забезпечення безпеки на рівні держави [11]. У 2007 році вступив у дію Указ Президента України «Про стратегію національної безпеки України» [12].

Основними завданнями економічної безпеки є забезпечення пропорційного та безперервного економічного зростання, приборкання інфляції та безробіття, формування ефективної структури економіки та розвинутого ринку цінних паперів, скорочення дефіциту бюджету та державного боргу, забезпечення соціального захисту та підвищення якості життя населення, підтримка стійкості національної валюти тощо. Ці завдання визначають стратегію економічної безпеки як формування та обґрунтування стратегічних пріоритетів, національних інтересів, засобів і механізмів вирішення проблем.

У макроекономічному аналізі економічної безпеки вирізняють такі складові: економічну незалежність; стійкість і стабільність національної економіки; здатність до саморозвитку й прогресу.

Економічна незалежність означає насамперед можливість здійснення державного контролю над використанням національних ресурсів, спроможність забезпечити національні конкурентні переваги для рівноправної участі у міжнародній торгівлі.

Стійкість і стабільність національної економіки передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, стримування дестабілізуючих чинників.

Здатність до саморозвитку і прогресу означає спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні інтереси, створювати сприятливий інвестиційно-інноваційний клімат, розвивати інтелектуальний потенціал. Економіка, яка постійно розвивається, здатна протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам. Надійність та ефективність економічних пропорцій, вертикальних та горизонтальних зв'язків дозволяє пом'якшити наслідки дестабілізуючих процесів.

Об'єктами економічної безпеки є держава, суспільство, громадяни, підприємства, установи та організації, території, окремі складові економічної безпеки. Основним

суб'єктом економічної безпеки виступає держава, яка здійснює свої функції в цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової гілок влади [13].

Економічна безпека оцінюється за певними критеріями — показниками індикаторами. Найважливішими з них є: структура ВВП, обсяг і темпи розвитку промисловості, обсяг і динаміка інвестицій; природно-ресурсний виробничий і науково-технічний потенціали країни; ефективність використання ресурсів; конкурентоспроможність економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках; темпи інфляції; рівень безробіття; якість життя, тобто ВВП на душу населення, ступінь диференціації доходів, забезпеченість населення матеріальними благами й послугами; дефіцит бюджету та державного боргу; енергетична залежність; інтегрованість у світову економіку.

Важливе значення для економічної безпеки мають не самі критеріальні показники, а їх порогові значення, тобто граничні величини, перевищення яких загрожує економічній безпеці. Слід зазначити, що не за всіма переліченими показниками визначені такі граничні припустимі значення. Наведемо відомі. Так, нормальний циклічний спад ВВП становить 5—15% від його потенціального значення. Пороговим спадом ВВП вважають 30 %, за умов вищого спаду втрати можуть бути незворотними.

Нормальним рівнем інфляції вважається середньорічний темп зростання цін на 5—6%. У разі інфляції в 6—10 % необхідно вживати спеціальні обмежувальні заходи. Зі світового досвіду відомо, що в період радикальних перетворень рівень безробіття може досягати 15—20%. Однак такий рівень не повинен триматися більше 3—5 років. Пороговим рівнем безробіття вважається 10 %.

Розрив у доходах 10 % найбагатших та 10 % найбідніших верств населення не повинен перевищувати 6—8 разів. А індикатор концентрації доходів (коефіцієнт Джині) у розвинутих країнах становить 0,15—0,17. Якщо ж співвідношення у доходах 10% найбільш забезпечених і 10 % найменш забезпечених груп населення перевищує 1 : 10 (тобто досягає двозначних цифр), то суспільству загрожує соціальна нестабільність.

Коли частка населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, досягає 8—10 %, це призводить до виникнення тривалої кризи та стагнації.

Суттєве значення має структура за джерелами їх утворення. В розвинутих країнах частка заробітної плати в особистих доходах становить 60—65 %, а доходи від підприємницької діяльності (за винятком оплати праці), операцій з нерухомістю, дивідендів від внесків та акцій не перевищують 20 %. Загрозами економічній безпеці країни є сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільству, державі, ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів. Вирізняють внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці країни.

Основними внутрішніми загрозами слід вважати: у науково-технічній сфері: руйнування науково-технічного потенціалу, зменшення науково-технічних розробок, скорочення потенціалу фундаментальної науки, невизначеність державної науково-технічної політики, відплив наукових кадрів за кордон або в іншу сферу діяльності; в економічній сфері: скорочення обсягів виробництва у провідних галузях, розрив господарських зв'язків, монополізація економіки, криміналізація суспільства, наявність структурних диспропорцій, великий внутрішній борг, високий рівень

зношеності основних засобів, енергетична криза, низький рівень продуктивності праці та інвестиційної діяльності; високий рівень інфляції та безробіття, зростання «тіньової» економіки, низький платоспроможний попит населення, цінові диспропорції між промисловістю та сільським господарством, загроза втрати продовольчої незалежності країни, масове ухиляння від сплати податків; у соціальній сфері: поглиблення диференціації доходів, бідність, погіршення структури харчування, зменшення доступності освіти та медичних послуг, погіршення якості життя, соціальна незахищеність значних верств населення, зниження народжуваності, зростання смертності, неконтрольовані міграційні процеси.

До зовнішніх загроз економічній безпеці країни належать: економічна залежність від імпорту, від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, нераціональна структура експорту — надмірний вивіз сировинних ресурсів; втрата позицій на зовнішніх ринках; зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів; неконтрольований вплив валютних ресурсів за кордон, розміщення їх в зарубіжних банках.

Виходячи з пріоритетних національних інтересів і загроз економічній безпеці країни визначаються заходи державної політики економічної безпеки, які охоплюють науково-технічну, економічну, соціальну сфери, а також політику, воєнну, екологічну, інформативну сфери для забезпечення в цілому національної безпеки країни.

Ураховуючи безперечну наявність взаємозв'язку між переліком внутрішніх і зовнішніх загроз та функціональних складових економічної безпеки промислового підприємства, стає можливим визначення напрямів зміцнення останньої, що передбачатиме основні шляхи запобігання внутрішнім загрозам, спрямовані на досягнення основної мети - зміцнення рівня економічної безпеки підприємства.

Зокрема, до основних шляхів запобігання внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства належать:

- для зміцнення економічної безпеки такої функціональної її складової, як техніко-технологічна, - зростання інтенсивності використання активів, скорочення рівня морального та фізичного зносу основних фондів, збільшення ресурсовіддачі та прискорення оборотності коштів, інвестованих в активи;

- для скорочення небезпеки фінансової складової передбачається вжиття заходів, спрямованих на забезпечення достатнього рівня ліквідності, підвищення ефективності використання власного капіталу через збільшення до достатнього рівня величини отримуваного чистого прибутку, скорочення залежності від кредиторів;

- зростання економічної безпеки кадрової складової забезпечуватиметься шляхом скорочення кількості вимушених відпусток персоналу, зменшення частки працівників пенсійного віку, стимулювання трудової активності персоналу, залучення кваліфікованої робочої сили.

Реалізація означених шляхів запобігання внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства передбачає відповідні заходи.

Заходи для реалізації шляхів запобігання внутрішнім загрозам також розрізнятимуться в межах кожної окремої складової економічної безпеки промислового підприємства.

Запобігання внутрішнім загрозам техніко-технологічної складової в розрізі основних засобів стає можливим за таких умов: звільнення підприємства від зайвого

обладнання, машин та інших основних засобів або здачі їх в оренду; своєчасного і якісного проведення планово - запобіжних і капітальних ремонтів; придбання високоякісних основних засобів; підвищення рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу; своєчасного оновлення, особливо активної частини, основних засобів з метою недопущення надмірного морального і фізичного зносу; підвищення коефіцієнта змінності роботи підприємства, якщо в цьому є економічна доцільність; покращання якості підготовки сировини і матеріалів до процесу виробництва; підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва; забезпечення там, де це економічно доцільно, централізації ремонтних служб; підвищення рівня концентрації, спеціалізації і комбінування виробництва; впровадження нової техніки і прогресивної технології - маловідходної, безвідходної, енерго- і паливозберігаючої; удосконалення організації виробництва і праці з метою скорочення втрат робочого часу і простою в роботі машин і обладнання.

Запобігання внутрішнім загрозам техніко-технологічної складової у розрізі оборотних засобів стає можливим за таких умов: забезпечення оптимального співвідношення між необхідним обсягом оборотних коштів і їх виробничою потребою; економне і раціональне розпорядження товарно- матеріальними цінностями; мінімізація витрат на створення виробничих запасів; забезпечення мінімального надходження оборотних коштів у виробничих запасах при виконанні безперервності виробничого процесу; максимально можливе самофінансування потреб в оборотних коштах.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що серед основних заходів для реалізації шляхів запобігання внутрішнім загрозам техніко-технологічної складової економічної безпеки на підприємстві є такі заходи: використання більш прогресивної техніки і технології або підтримка наявної у доброму технічному стані; упровадження маловідходних і безвідходних технологій виробництва; закупівля високоякісної сировини, матеріалів тощо; більш якісна підготовка сировини і матеріалів до виробництва; комплексне використання сировини на підприємстві; упровадження трудової політики, спрямованої на раціональне використання наявних матеріальних ресурсів тощо.

Серед основних заходів для реалізації шляхів запобігання внутрішнім загрозам фінансової складової економічної безпеки виділяють такі, що спрямовані на підвищення рівня ліквідності, оптимізацію зобов'язань, підвищення ефективності управління капіталом.

Визначені заходи для реалізації шляхів запобігання внутрішнім загрозам кадрової складової економічної безпеки обмежені незначною кількістю, поясненням чого виступає значний вплив запобігання загроз в техніко-технологічній та фінансовій складових на кадрову. При цьому пропоновані заходи є актуальними для підприємства та адекватними у сучасних умовах нестійкого ринкового середовища. Зокрема, при скороченні частки працівників в економічно активному віці, зростанні чисельності пенсіонерів та зменшенні частки спеціалістів у структурі персоналу, залучення випускників профільних вищих навчальних закладів надасть підприємству можливість залучити нових спеціалістів на робочі місця з невисоким рівнем заробітної плати. Слід зазначити, що в складних економічних умовах значна частка випускників ВНЗ зацікавлена не тільки у матеріальному заохоченні, а і в можливості отримання певного досвіду та стажу роботи. Таким чином, можливості

досліджуваного підприємства в багатьох випадках можуть співпасти із зацікавленістю молодих спеціалістів.

Слід зазначити, що пропоноване впровадження системи стимулів - як прямих, так і непрямих спрямоване на підвищення рівня мотивації працівників. Методи мотивації праці аналогічні методам, що використовуються в управлінні персоналом взагалі. Управління персоналом і мотивацією праці має ґрунтуватися на принципах системного підходу й аналізу, що означає охоплення всього кадрового складу підприємства, зв'язок конкретних рішень з урахуванням впливу їх на всю підсистему, аналіз і прийняття рішень відносно персоналу з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Отже, до шляхів запобігання зовнішнім загрозам у розрізі функціональних складових економічної безпеки слід віднести такі: посилення техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства досягається шляхом поширення використання інноваційних технологій у виробничому процесі, а також впровадження технологій енергозбереження в технологічному процесі, що дозволить скоротити собівартість продукції та зменшити залежність підприємства від змін цінової політики постачальників паливно-енергетичних ресурсів; фінансова складова економічної безпеки оптимізується за рахунок активізації маркетингової діяльності, що передбачає диверсифікацію ринків збуту, освоєння нових видів продукції; зміцнення кадрової складової економічної безпеки відбувається шляхом посилення мотивації працівників через фінансові та нефінансові стимули (активізація діяльності в напрямку посилення соціального захисту працівників, запобігання поширенню серед працівників соціальних хвороб).

Таким чином, оптимальне поєднання зусиль підприємства в напрямку зменшення негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів як очікуваного ефекту надасть зміцнення рівня економічної безпеки як у цілому, так і в розрізі окремих складових техніко-технологічної, фінансової та кадрової [1].

Забезпечення економічної безпеки підприємства вимагає створення на підприємстві системи безпеки. Система безпеки підприємства – це обмежена безліч взаємозв'язаних елементів, що забезпечують захист підприємства від зовнішніх і внутрішніх небезпек і загроз [14].

До елементів системи економічної безпеки промислового підприємства належать наступні: об'єкти безпеки (персонал, види діяльності, майно тощо), суб'єкти безпеки (внутрішні служби та зовнішні організації), цілі та задачі системи безпеки підприємства, функції системи безпеки підприємства.

Метою системи безпеки є своєчасне виявлення і запобігання як зовнішніх, так і внутрішніх небезпек і загроз, забезпечення захищеності діяльності підприємства і досягнення ним мети бізнесу.

Для досягнення даної мети перед системою забезпечення безпеки стоїть ряд задач, до яких відносяться:

- виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз економічної безпеки,
- знаходження способів їх запобігання, ослаблення або ліквідація наслідків їх дії,
- знаходження сил і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства,
- організація взаємодії з правоохоронними і контрольними органами в цілях запобігання і припинення правопорушень, направлених проти інтересів підприємства,

- створення власної служби безпеки підприємства, відповідної виявленим небезпекам і загрозам.

Система безпеки промислового підприємства повинна виконувати такі функції:

1. Прогнозування, виявлення, попередження, ослаблення небезпек і загроз.
2. Забезпечення захищеності діяльності підприємства і його персоналу, збереження його майна.
3. Створення сприятливого конкурентного середовища.
4. Ліквідація наслідків завданого збитку.

Формування системи безпеки і створення її суб'єктів залежить від таких факторів як розміри підприємства, форма власності, організаційна структура управління та наявність особливостей діяльності підприємства у регіональному та галузевому розрізі. Використання наведеної структури системи економічної безпеки підприємства можливо при наявності на підприємстві економічних, фінансових, кадрових, технічних і таких інших можливостей. Саме у такому разі система економічної безпеки стане виконувати власні функції та надасть можливість запобігання дії та наслідкам кризових явищ на макроекономічному та мікроекономічному рівні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Формування системи економічної безпеки підприємств є однією з актуальних проблем сучасної економічної науки. Останнє підлягає зовнішньому і внутрішньому негативному впливу, що робить підприємство більш складною й більш відкритою системою, всередині й навколо якої формуються загрози, що вимагає створення спеціального механізму їх усунення. Таким чином, цільовою спрямованістю системи управління економічною безпекою підприємства є формування адаптивних реакцій на дію загроз у будь-якій сфері його життєдіяльності і, як наслідок, – забезпечення стабільного і максимально ефективного функціонування підприємства на цей момент часу та високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Список літератури: 1. *Паліга Н.Б., Світлична Ю.В.* Шляхи запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства // *Економіка промисловості*. - 2011. - № 1. - С.197-202. - Бібліогр.: 4 назв. - укр. 2. *Бендигов М.А.* Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // *Менеджмент в России и за рубежом*. - 2000. - №2. - С.17 - 30. 3. *Ильяшенко С.Н.* Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке // *Актуальные проблемы экономики*. - 2003. - №3. - С.12 - 19. 4. *Довбня С.Б., Гічова Н.Ю.* Діагностика рівня економічної безпеки підприємства // *Фінанси України*. - 2008. - №4. - С. 88 - 97. 5. *Козаченко Г.В., Пономарев В.П.* Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия // *Региональные перспективы*. - 2007. - № 2 - 3. - С. 104 - 106. 6. *Ансофф И.* Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989 - 89 с. 7. *Baumol W.* Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // *Journal of Political Economy*. - 1990. - Vol. 98. - No. 3. - Pt. 1. - P. 893 - 921. 8. *Мескон М. Х., Альберт М.* Основы менеджмента. - М.: Дело, 1996. 9. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. *Власовой В.М.* - М.: Высшая школа, 1994. - 584 с. 10. *Економіка підприємства: Підручник / За заг.ред. С.Ф.Покропивного.* - К.: КНЕУ, 2000. - 528 с. 11. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 року № 964 - IV // *ЗЗУ*. - 2003. - № 8. - С. 55. 12. Про стратегію національної безпеки України: Указ Президента України // *Офіційний вісник України*. - 2007. - № 11. - С. 7-18. 13. *Пухтаєвич Г. О.* Аналіз національної економіки: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2005. - 254 с. 14. *Грунин О.А., Грунин С.О.* Экономическая безопасность организации. - СПб., 2002. - 160 с.

Надійшла до редакції 11.04.2013

УДК 338

Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на формування системи економічної безпеки підприємства/ О.І. Линник, Н.В. Артеменко // *Вісник НТУ „ХПІ”*. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 91-98. Бібліогр.: 2 назв.

Рассмотрено понятие «система безопасности предприятия», определение его места и роли, поиск путей предотвращения внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия, определены возможные угрозы системы безопасности в случае несоблюдения принципов работы и меры по реализации путей предотвращения внутренних угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия; внешние и внутренние угрозы, формирование системы экономической безопасности предприятия; диагностика корпоративной экономической безопасности предприятия, корпоративные ресурсы, экономический рост.

There was considered the concept of "security of the company", the definition of its role and place, the search for ways to prevent internal and external threats to the economic security of the company, was identified potential security threats in the event of non-compliance with operating principles and measures to implement ways to prevent internal threats.

Keywords: economic security of the company, external and internal threats, forming a system of economic security of the company, diagnostics of corporate economic enterprise security, enterprise resources, economic growth.

УДК 358.84

Г.Г. МИХАЛЬЧЕНКО, канд. держупр., доцент; Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії, Артемівськ;
Ю.О. ГРИЩЕНКО, аспірант, Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії, Артемівськ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯК СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів системи соціального захисту як складової розвитку населення України, визначенню сутності, змісту, структури, функцій та рівнів соціального захисту населення, обґрунтуванню шляхів удосконалення соціального забезпечення населення в Україні.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, соціальна допомога, соціальні гарантії, розвиток, населення.

Вступ. У кінці ХХ століття соціальний захист населення став основним атрибутом соціальної політики будь-якої цивілізованої держави. Перед населенням країн з навіть з високо розвинутою ринковою економікою, яке має високу вірогідність досягнення гідної якості життя, постійно постає необхідність вирішення численних соціальних проблем. Враховуючи стан економіки України та зубожіння значної частини населення, соціальний захист для багатьох стає єдиною можливістю підтримувати хоча б мінімальний рівень життя.

Найбільш розвинуті системи соціального захисту мають країни Європейського союзу. Саме в них з'явилися та розвивалися перші соціальні програми. Як свідчить досвід західноєвропейських держав, існування продуманої системи соціального захисту, яка охоплює всіх громадян, не тільки призводить до покращення їх

© Г.Г. Михальченко, Ю.О. Грищенко, 2013

Рассмотрено понятие «система безопасности предприятия», определение его места и роли, поиск путей предотвращения внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия, определены возможные угрозы системы безопасности в случае несоблюдения принципов работы и меры по реализации путей предотвращения внутренних угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия; внешние и внутренние угрозы, формирование системы экономической безопасности предприятия; диагностика корпоративной экономической безопасности предприятия, корпоративные ресурсы, экономический рост.

There was considered the concept of "security of the company", the definition of its role and place, the search for ways to prevent internal and external threats to the economic security of the company, was identified potential security threats in the event of non-compliance with operating principles and measures to implement ways to prevent internal threats.

Keywords: economic security of the company, external and internal threats, forming a system of economic security of the company, diagnostics of corporate economic enterprise security, enterprise resources, economic growth.

УДК 358.84

Г.Г. МИХАЛЬЧЕНКО, канд. держупр., доцент; Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії, Артемівськ;
Ю.О. ГРИЩЕНКО, аспірант, Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії, Артемівськ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯК СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів системи соціального захисту як складової розвитку населення України, визначенню сутності, змісту, структури, функцій та рівнів соціального захисту населення, обґрунтуванню шляхів удосконалення соціального забезпечення населення в Україні.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, соціальна допомога, соціальні гарантії, розвиток, населення.

Вступ. У кінці ХХ століття соціальний захист населення став основним атрибутом соціальної політики будь-якої цивілізованої держави. Перед населенням країн з навіть з високо розвинутою ринковою економікою, яке має високу вірогідність досягнення гідної якості життя, постійно постає необхідність вирішення численних соціальних проблем. Враховуючи стан економіки України та зубожіння значної частини населення, соціальний захист для багатьох стає єдиною можливістю підтримувати хоча б мінімальний рівень життя.

Найбільш розвинуті системи соціального захисту мають країни Європейського союзу. Саме в них з'явилися та розвивалися перші соціальні програми. Як свідчить досвід західноєвропейських держав, існування продуманої системи соціального захисту, яка охоплює всіх громадян, не тільки призводить до покращення їх

© Г.Г. Михальченко, Ю.О. Грищенко, 2013

добробуту, розширює і посилює трудові ресурси країни, але й сприяє економічному зростанню та стабілізації політичної та соціальної ситуації в країні. Тим самим соціальний захист чинить позитивний вплив на суспільство, сприяє соціальній згоді та забезпеченню загального відчуття захищеності серед його членів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти соціального захисту населення залишаються в колі наукових інтересів значної кількості науковців, зокрема Н. Борецької, Л. Васечко, Н. Внукової, А. Гриненко, С. Засухи, Т. Кир'язової, А. Колоска, О. Марцинюк, В. Плиси, Д. Полозенка, В. Столярова, В. Тропіної та інших. Проте, незважаючи на досить широке коло розглянутих теоретичних та практичних питань, актуальною залишається проблематика, що пов'язана з теоретичними основами зазначеної сфери наукових досліджень, розкриттям сутності, змісту, структури, функцій та рівнів соціального захисту населення, методикою оцінки ефективності системи соціального захисту населення та окремих її складових, напрямками вдосконалення системи соціального захисту як складової розвитку населення та механізмів державного регулювання зазначеною сферою.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних аспектів системи соціального захисту як складової розвитку населення України.

Виклад основного матеріалу. Нині система соціального захисту населення в Україні перебуває в стадії становлення і розвитку: тривають пошуки її оптимальної структури, формування основних функцій, провідних напрямів діяльності на різних рівнях, відпрацювання економічно-фінансових, організаційно-технічних засобів і важелів підтримки соціально-вразливих верств населення та окремих громадян. За останні роки набули розвитку нові підходи до вирішення проблем малозабезпечених верств населення, спрямовані на забезпечення їм соціальних гарантій залежно від майнового стану та доходів сім'ї, посилення адресності державної підтримки та контролю за використанням державних коштів.

Прийняття управлінських рішень щодо формування завдань, стратегій та заходів подальшого реформування соціальної політики та системи соціального захисту опирається на отримані данні соціально-демографічних обстежень з питань базової захищеності населення, що проводяться органами державної статистики України за підтримки Міжнародної організації праці та ПРООН. Повна інформаційна база, формуючись за результатами декількох раундів вищезазначених обстежень, є необхідною частиною для формування системи соціального моніторингу як складової механізму інформаційного забезпечення ефективної соціальної політики держави. Впровадження такого моніторингу на підставі проведення обстежень щодо соціально-економічної захищеності населення країни на постійній основі дозволяє систематично відстежувати стан і тенденції у соціальній сфері, а також визначити, як дані зрушення відбиваються на настроях та самооцінках суспільства в цілому та окремих груп населення [3].

Вперше термін «соціальний захист» було використано у Законі УРСР «Про економічну самостійність Української РСР» від 03.08.1990 р. за № 142-ХІІ., але з часом його значення було доповнено відповідно до вимог населення в сучасних ринкових умовах.

Основні принципи системи соціального захисту закладені в Конституції України, яка «гарантує громадянам право на соціальний захист, що включає право на

забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття від незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок внесків громадян, підприємств, установ, організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення». Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом [12].

Враховуючи вищенаведені положення Конституції, реалізація соціального захисту опирається на визначені чинним законодавством соціальні допомоги та соціальне страхування. Виходячи з цього, економічну категорію «соціальний захист» розглядаємо як комплекс взаємоузгоджених та взаємовпливаючих заходів в системі, що об'єднує державу, суб'єкти фінансово-господарської діяльності та населення, в результаті дії якої за рахунок перерозподілу ВВП відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів.

Основним нормативно-правовим актом є Закон України «Про соціальні послуги» [9]. У відповідності до його положень фінансування соціальних послуг здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, спеціальних фондів, коштів підприємств, установ та організацій, плати за соціальні послуги, коштів благодійної допомоги (пожертвувань), коштів одержувачів соціальних послуг та інших джерел, передбачених законодавством. У місцевих бюджетах повинні плануватися кошти, необхідні для фінансування соціальних послуг. У державному та місцевих бюджетах мають передбачатися кошти для фінансування цільових програм надання соціальних послуг [15]. Фінансування територіальних програм розвитку соціальних послуг здійснюється за рахунок виділених місцевому бюджету цільових субвенцій чи шляхом кооперування коштів місцевих бюджетів на реалізацію спільних проєктів. Недостатній обсяг бюджетного фінансування на всіх рівнях призводить до обмеження прав громадян на пільги і зниження рівня їх соціального забезпечення.

Разом з тим, збільшення кількості соціальних програм на сьогодні створює ситуацію, в якій фінансових ресурсів в рамках бюджетів не вистачає, а кількість інвестиційних проєктів соціальної спрямованості, які вкрай потрібно реалізувати, постійно зростає. Постійне збільшення таких проєктів деструктивно впливає на соціально-економічну ситуацію адміністративно-територіальних одиниць [16].

Суттєвим недоліком сучасної законодавчої бази у сфері соціального обслуговування є відсутність базового, комплексного нормативно-правового акта, який би визначав основоположні положення, поняття та зміст права громадян на соціальне обслуговування. На сьогодні в Україні прийнято ряд нормативно-правових актів, які регламентують окремі питання соціального обслуговування. Такими актами, насамперед, виступають Закони України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку» [6], «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами зумовленими похованням» [5], «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» [7], «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» [9] «Про органи і служби у справах дітей та спеціальні установи для дітей» [8]. У цих законах містяться норми, що окреслюють загальні положення права на соціальне обслуговування окремих

категорій громадян.

Отже, кінцевою метою соціального захисту є надання кожному громадянину, незалежно від його соціального походження, національної або расової належності, можливості вільно розвиватися, реалізувати свої здібності. Другою метою є підтримання стабільності в суспільстві, попередження соціальної напруги, що обумовлено майновою, культурною соціальною нерівністю [18], а під системою соціального захисту розуміється сукупність законодавчо визначених економічних, соціальних, юридичних гарантій і прав, соціальних інститутів та установ, що забезпечують їх реалізацію та створюють умови для підтримки життєзабезпечення і діяльного існування різних соціальних верств і груп населення.

Розглянемо як трактується поняття «соціальний захист» науковцями у їхніх дослідженнях у табл. 1.

Досліджуючи наведені вище визначення поняття «соціальний захист», зазначимо, що для його трактування, кожен з науковців, насамперед, аналізував діючу систему соціального захисту населення в Україні та окремі її компоненти. На рисунку показано загальну структуру соціального захисту населення в Україні.

Таблиця 1 – Варіанти трактування поняття «соціальний захист»

Науковці	Трактування поняття «соціальний захист»
Н. Абакумова	Соціальний захист – це комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримку робітників та їх сімей у випадку тимчасової втрати працездатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію.
Н. Внукова	Соціальний захист – це державна підтримка верств населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, тобто заходи, що включають надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам, а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення [3, с. 8].
А. Гриненко	Соціальний захист – це такі відносини, які дають змогу індивідам, що знаходяться під їхнім заступництвом, зберігати свої позиції в суспільстві; це охоронна функція політичного, або соціального союзу [6, с. 79].
Н. Борецька	Соціальний захист населення – це системне поняття, що передбачає використання різних форм та методів соціального захисту з дотриманням диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи [1, с. 21].

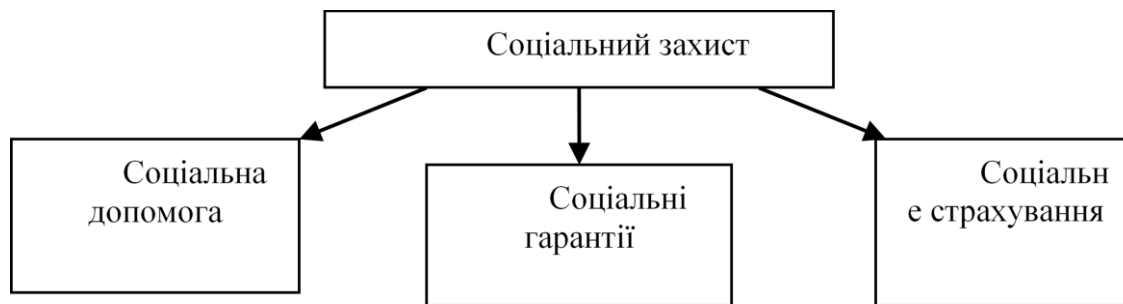


Рис. – Загальна структура соціального захисту населення в Україні

Розглянемо кожен складову системи соціального захисту населення.

Так, у ст. 1 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. за № 2017-III вказується, що державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Відповідно до критеріїв відбору отримувачів, соціальна допомога поділяється на: соціальну допомогу, яка надається з урахуванням потреб, але без урахування майнового стану та доходу;

адресну соціальну допомогу, яка надається з урахуванням доходу або майнового стану [5, с. 159]

Згідно зі ст. 1. «Основ законодавства України про загальнообов’язкове державне соціальне страхування» від 14.01.1998 р. за № 16/98-ВР, загальнообов’язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов’язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової

втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом (далі – роботодавець), громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

Окрім Закону, дане визначення також трактується й науковцями у їхніх дослідженнях системи соціального страхування (табл. 2).

Проаналізувавши поняття «соціальне страхування» різними вченими, слід зазначити, що багато уваги приділяється вивченню сутності та механізму функціонування загальнообов’язкового державного соціального страхування, однак недостатньо дослідженими залишаються недержавні (добровільні) форми його прояву.

Необхідність соціального страхування обумовлена наступними причинами:

наявністю осіб, які, з погляду на певні обставини, не беруть участі в суспільно-корисній праці, тобто не можуть за рахунок заробітної плати виживати або підтримувати мінімальний життєвий рівень;

наявністю громадян, що є дієздатними, але не мають можливості реалізувати цю дієздатність [3, с. 11].

Таблиця 2 – Варіанти трактування поняття «соціальний захист»

Науковці	Трактування поняття «соціальне страхування»
І. Кичко	Соціальне страхування як систему заходів щодо матеріального забезпечення населення у старості, у разі захворювання чи втрати працездатності в працездатному віці, у разі безробіття, підтримки материнства і дитинства в умовах страхової медицини, при виході на пенсію тощо [5, с. 159].
А.Загородній	Соціальне страхування – це гарантована державою система матеріального громадян у разі тимчасової втрати працездатності, при досягненні похилого віку, а також система інших заходів, спрямованих на матеріальне, культурне-побутове та оздоровчо-профілактичне обслуговування [6, с. 130].
В. Плиса	Розглядає соціальне страхування як найважливіший елемент державної соціальної політики у сфері управління ризиками відтворення населення і виконує функції соціального захисту, забезпечення фінансування соціальної допомоги, регулювання доходів та рівня життя різних груп населення, попередження та профілактики наслідків настання соціальних ризиків [7, с. 7].
Ш. Бланкард	У праці Державні фінанси в умовах демократії пропонує специфічний підхід до трактування соціального страхування, наголошуючи, що «соціальне страхування – це невід’ємна частина політики держави в соціальній сфері ... соціальне страхування – одна з передумов забезпечення соціальної справедливості в суспільстві, створення і підтримки політичної стабільності» [6, с. 130].

Відповідно до цього, ст. 4 «Основ законодавства України про загальнообов’язкове державне соціальне страхування» від 14.01.1998 р. за № 16/98-ВР передбачено такі види загальнообов’язкового державного соціального страхування:

- пенсійне страхування;
- страхування у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням;
- медичне страхування;
- страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;
- страхування на випадок безробіття;
- інші види страхування, передбачені законами України.

Система соціального страхування розв’язує два важливих соціально-економічних завдання, а саме:

- 1) збереження та повне відновлення працездатності активної частини населення країни;
- 2) гарантоване матеріальне забезпечення громадян, які втратили працездатність у зв’язку з виходом на пенсію чи не мали її в працездатному віці з тих чи інших причин [2, с. 9].

Одним з важливих напрямів подальшого розвитку системи соціального страхування в Україні є врахування інтересів усіх соціальних партнерів, а саме: держави, роботодавців та профспілок (працівників) (табл.3).

Це в свою чергу, забезпечить злагоджену роботу фондів соціального страхування, зменшення тіньового сектору заробітної плати, і як наслідок – збільшення розміру виплат

при настанні страхових випадків.

Також з метою оптимізації процесу нарахувань та сплати соціальних внесків підприємствами, забезпечення прозорості їх обліку і системи контролю, передбачається запровадження в Україні єдиного соціального внеску, суть якого полягатиме в консолідації окремих функцій фондів соціального страхування та ПФУ в єдиній спеціалізованій установі (окремому підрозділі ПФУ).

Кінцевою метою соціального захисту є надання кожному члену суспільства, незалежно від соціального походження, національної або расової належності можливості вільно розвиватися, реалізувати свої здібності. Інша мета - підтримання стабільності в суспільстві, тобто попередження соціальної напруженості, яка виникає у зв'язку з майновою, расовою, культурною, соціальною нерівністю [18].

Численні дослідження свідчать, що соціального забезпечення потребують майже всі верстви населення, щоб безпосередньо реалізувати свої природні, професійні та інші можливості. Саме соціальне забезпечення повинно виробити гарантії для населення, для його адаптації до ринкових відносин, а також зорієнтувати політику держави та державних інституцій на людину.

На жаль, рівень життя населення в Україні продовжує знижуватися, і зарадити цьому не може сучасна система соціального захисту через надання різноманітних пільг. За даними ООН щодо розвитку людини, Україна, маючи дуже високий показник письменності дорослого населення і непоганий показник валового охоплення навчанням (у 1,3 рази перевищує середньосвітовий), незадовільно виглядає на світовому фоні за ВВП на душу населення – має показник на 30% нижче навіть середньосвітового показника, займаючи 73 місце у рейтингу [13]. Зростає кількість громадян України, що вважають себе бідними. У 2011 році спостерігається така ситуація: межа бідності досягла 1567 грн. порівняно з 778 грн. 2008 року, при цьому прожитковий мінімум на одну людину в середньому по країні становить 972 грн., мінімальна зарплата – 907 грн. За оцінками ООН, в Україні 78 % бідних людей, за оцінками Державного комітету статистики України – 26 %. Водночас у державному бюджеті на 01.04.2011 року видатки за функцією «Соціальний захист та соціальне забезпечення» зросли на 18,6 % та становлять майже третину всього бюджету [18]. При цьому загальна вартість закріплених в законах щорічних зобов'язань держави по пільгах, за оцінками експертів, досягає \$3, 8-5,8 млрд. Цей соціальний тягар і обумовлює пошук нових підходів до визначення соціального захисту як складової розвитку населення України в сучасних умовах.

Соціальний захист населення як система, діюча в ринкових умовах, є комплексом нормативних актів, форм, методів та дій, що мають забезпечити:

- установа передбаченого Законом України періодично оновлюваного гарантованого прожиткового мінімуму. На його основі визначається нижня межа заробітної плати, формується система пенсій та допомоги, гарантується обслуговування в житлово-комунальній та соціально-культурній сферах;
- диференційний підхід до різних соціально-демографічних верств населення залежно від ступеня їх економічної самостійності, працездатності та можливості отримання доходів;
- реалізацію прав кожного громадянина на працю і отримання гарантованого мінімуму доходів, достатнього для нормальної життєдіяльності працюючого та його сім'ї;
- державні гарантії по оплаті найманої праці, встановленням її мінімального рівня, незалежно від об'єкта прикладання праці: у власному виробництві, кооперативі, асоціації,

акціонерному товаристві або державному підприємстві;

- надання різних форм допомоги безробітним: виплати по безробіттю, організація громадських робіт, перепідготовка та отримання нової спеціальності, з якої є вільні робочі місця, створення умов для започаткування власної справи;
- державні гарантії щодо підтримки необхідного рівня життя малозабезпеченим категоріям населення;
- індексування грошових вкладів населення у випадку зростання цін на товари та послуги;
- грошову компенсацію населенню при здійсненні реформ цін;
- розробку та законодавче врегулювання (затвердження) всього комплексу заходів, що представляють у всій повноті систему соціального захисту всього населення (працюючих, непрацюючих у працездатному віці, непрацездатних, пенсіонерів, інвалідів, підростаючого покоління, багатодітних матерів, неповні та малозабезпечені сім'ї).

Таблиця 3 – Стан і напрями розвитку соціального страхування

Види соціального страхування	Стан	Напрями розвитку сфери соціального страхування з урахуванням інтересів соціальних партнерів		
		інтереси держави	інтереси роботодавців	інтереси працівників
Страхування від нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності	Функціонує	Збільшення вимог до охорони праці, атестації робочих місць	Профілактичні заходи (навчання персоналу), перехід на нові технології виробництва, використання екологічної сировини та енергоносіїв	Покращення умов праці, зменшення термінів перебування змін на небезпечному виробництві, збільшення відшкодувань у разі страхового випадку
Страхування на випадок безробіття	Функціонує	Створення нових робочих місць, працевлаштування соціально незахищених верств населення, забезпечення засобами існування тимчасово непрацездатних	Оперативність підбору персоналу, підвищення його кваліфікації	Збільшення термінів і розмірів виплати з безробіття, швидкий пошук нових вакансій, якісна перекваліфікація
Страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням	Функціонує	Покращення демографічної ситуації	Збільшення продуктивності праці	Своєчасне відшкодування лікарняного листа

Пенсійне страхування	Реформування	Збільшення межі пенсійного віку, впровадження трирівневої системи страхування	Зменшення навантаження на ФОП	Відповідність пенсії розміру заробітної плати працівника
Медичне страхування	Обговорення можливих варіантів запровадження	Покращення здоров'я нації, розвиток медичної інфраструктури та науки	Покращення ефективності використання робочого часу	Своєчасне та професійне медичне обслуговування

Висновки Таким чином, теоретичні аспекти соціального захисту населення як складової розвитку населення потребують подальшого поглиблення та узагальнення, що обумовлено вимогами ринкової трансформації економіки України та наявністю значних соціальних диспропорцій.

Список літератури: 1. *Борецька Н.П.* Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: Монографія./ Борецька Н.П. – Донецьк: Янпрі, 2001. – 352 с. 2. *Васильєва Е.* Оцінка ефективності соціальної політики: регіональна політика / Е. Васильєва // *Власть*. – 2008. – №12. – С.29-33. 3. *Винниченко Н. В.* Інвестиційна та соціальна складові загальної концепції соціально-економічного розвитку України / Н.В. Винниченко // *Наука й економіка*. – 2008. – № 2(10). – С. 147–151. 4. *Дяченко В.М.* Система соціальної допомоги на шляху перетворень/ В.М. Дяченко // *Соціальний захист*. – 2003. – № 10. – С. 12-15. 5. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням». [Електронний ресурс] – Режим доступ: www.zakon.rada.gov.ua. 6. Закон України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку». [Електронний ресурс] – Режим доступ: www.zakon.rada.gov.ua. 7. Закон України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи». [Електронний ресурс] – Режим доступ: www.zakon.rada.gov.ua. 8. Закон України «Про органи і служби у справах дітей та спеціальні установи для дітей». [Електронний ресурс] – Режим доступ: www.zakon.rada.gov.ua. 9. Закон України «Про соціальні послуги» [Електронний ресурс] – Режим доступ: www.zakon.rada.gov.ua. 10. Закон України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту». [Електронний ресурс] – Режим доступ: www.zakon.rada.gov.ua. 11. *Кир'язова Т.О.* Пенсійна система як частина соціального страхування / Т.О. Кир'язова // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2007. – № 26. – С. 158–163. 12. Конституція України – Закон України від 28 червня 1996 р. // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 1996. — №30. – С.141. 13. *Плиса В.Й.* Загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні: Навч. посібник. / В.Й. Плиса //– Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 160 с. 14. Рейтинг якості життя: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://internationalliving.com/2011/01/07-ils-2011-quality-of-life-index-reveals/>. 15. *Скуратівський В.* Основи соціальної політики: Навч. посіб./ В. Скуратівський, М. Палій. – К.: МАУП, 2002. – 287 с. 16. *Скуратівський В.* Соціальна політика./ В. Скуратівський та ін. - К.: Вид-во УАДУ, 2003. - 265 с. 17. Соціально-економічна захищеність населення України, за матеріалами вибіркового обстеження: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 18. *Степанюк В.* Соціальний захист держслужбовців: економічно-правові аспекти/ В.С. Степанюк // *Соціальний захист*. – № 6. – 2005. – С. 47- 48. 19. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської системи України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/.../2011_03_bank&budg/.

Надійшла до редакції 12.04.2013

УДК 358.84

Теоретичні аспекти системи соціального захисту як складової розвитку населення України/ Г.Г. Михальченко, Ю.О. Грищенко // *Вісник НТУ „ХПІ”*. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44 (1017) - С. 98-107. Бібліогр.: 2 назв.

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов системы социальной защиты как составляющей развития населения Украины, определению сущности, содержания, структуры, функций и уровней социальной защиты населения, обоснованию путей совершенствования социального обеспечения населения в Украине.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, социальная помощь, социальные гарантии, развитие, население.

The article is devoted to the study of the theoretical aspects of the system of social protection as part of the development of Ukraine's population, definition of the essence, content, structure, functions and levels of social protection of the population, the justification of the ways to improve the social security of the population in Ukraine.

Keywords: social protection, social insurance, social assistance, social guarantees, development, population.

УДК 658.5.014

В. Е. МОМОТ, д-р. экон. наук, проф., Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля;

В. А. ВОРОТНИКОВ, нач. сектора ГП «КБ «Южное», Днепропетровск

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СОЗДАВАЕМОЙ УНИКАЛЬНОЙ НОВОЙ ТЕХНИКИ

Анализируются перспективы использования специфики интеллектуальной собственности для управления созданием конкурентоспособных образцов уникальной новой техники.

Ключевые слова: инновации, управление, новая техника, инновационный продукт, интеллектуальная собственность.

Введение. Инновации на стадии создания при выполнении НИР и ОКР оформляют в виде материальных и нематериальных активов. К первым относятся документация и опытно-промышленные образцы, ко вторым – объекты интеллектуальной собственности (ИС). Экономическим аспектам ИС уделяется много внимания, а аспекты менеджмента развиты значительно слабее. В числе прочих, остается нерешенной проблема построения интеграционного менеджмента организаций-разработчиков уникальной новой техники (УНТ), как сложных технико-экономических систем, которые выпускают в единичных экземплярах. Целесообразно оценить перспективы и рациональные пути комплексного решения задач управления разработкой конкурентоспособных ИП-УНТ с использованием специфических свойств ИС.

Анализ публикаций. В работах отечественных специалистов по вопросам менеджмента, формирование функциональных областей систем управления (СУ) рассматривается обособлено от построения менеджмента разработки новшеств [1]. В частности, автономно исследуют проблемы менеджмента ИС, поскольку функциональную область работы с ИС принято относить к вспомогательной деятельности, а исследовательские и проектно-конструкторские работы – к основной

© В.Е. Момот, В.А. Воротников, 2013

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов системы социальной защиты как составляющей развития населения Украины, определению сущности, содержания, структуры, функций и уровней социальной защиты населения, обоснованию путей совершенствования социального обеспечения населения в Украине.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, социальная помощь, социальные гарантии, развитие, население.

The article is devoted to the study of the theoretical aspects of the system of social protection as part of the development of Ukraine's population, definition of the essence, content, structure, functions and levels of social protection of the population, the justification of the ways to improve the social security of the population in Ukraine.

Keywords: social protection, social insurance, social assistance, social guarantees, development, population.

УДК 658.5.014

В. Е. МОМОТ, д-р. экон. наук, проф., Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля;

В. А. ВОРОТНИКОВ, нач. сектора ГП «КБ «Южное», Днепропетровск

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СОЗДАВАЕМОЙ УНИКАЛЬНОЙ НОВОЙ ТЕХНИКИ

Анализируются перспективы использования специфики интеллектуальной собственности для управления созданием конкурентоспособных образцов уникальной новой техники.

Ключевые слова: инновации, управление, новая техника, инновационный продукт, интеллектуальная собственность.

Введение. Инновации на стадии создания при выполнении НИР и ОКР оформляют в виде материальных и нематериальных активов. К первым относятся документация и опытно-промышленные образцы, ко вторым – объекты интеллектуальной собственности (ИС). Экономическим аспектам ИС уделяется много внимания, а аспекты менеджмента развиты значительно слабее. В числе прочих, остается нерешенной проблема построения интеграционного менеджмента организаций-разработчиков уникальной новой техники (УНТ), как сложных технико-экономических систем, которые выпускают в единичных экземплярах. Целесообразно оценить перспективы и рациональные пути комплексного решения задач управления разработкой конкурентоспособных ИП-УНТ с использованием специфических свойств ИС.

Анализ публикаций. В работах отечественных специалистов по вопросам менеджмента, формирование функциональных областей систем управления (СУ) рассматривается обособлено от построения менеджмента разработки новшеств [1]. В частности, автономно исследуют проблемы менеджмента ИС, поскольку функциональную область работы с ИС принято относить к вспомогательной деятельности, а исследовательские и проектно-конструкторские работы – к основной

© В.Е. Момот, В.А. Воротников, 2013

производственной. Анализируя типичную для крупных отечественных отраслевых НИИ и КБ иерархическую организационную структуру линейно-штабного или линейно-функционального типа, видим, что область работы с ИС дистанцирована от разработки УНТ при выполнении НИОКР. В результате, даже если говорят о подсистеме управления ИС в составе СУ организации, не принимают во внимание аспект управления показателями объектов ИС-ИП [2].

В. Р. Смирнова предложила интеграционный механизм управления ИС, который призван обеспечить эффективную реализацию маркетинговой и патентной стратегии, а так же стратегии коммерциализации ИС с учетом рисков [3]. Однако, анализ показывает, что предлагаемая СУ ИС не устраняет функциональной обособленности работы с ИС, так как ее влияние на свойства объекта разработки как ИП, проявляется только в части рисков, связанных с ИС.

Неопределенность рыночной среды является важным фактором в управлении ИП, которым обусловлено применение методов прогнозного моделирования. Необходимо учитывать их объективное ограничение из-за низкой достоверности или полного отсутствия реальной информации об ИП-потенциальных конкурентах в качестве опорных исходных данных для моделей. Поэтому, на практике к моделированию, как к методу оптимизации управленческих решений, рекомендуется подходить осторожно и учитывать, что управление разработкой ИП может быть только адаптивным [1]. В то же время, прогнозная оценка перспективности объектов ИС как ИП позволяет разрабатывать обоснованные стратегии продвижения новшеств на рынок и определять их ценовые характеристики с учетом роста нематериальных активов, как источника дополнительного капитала и конкурентных преимуществ [4].

В современных работах зарубежных специалистов по менеджменту инноваций, замечен акцент на совместном развитии процессного и адаптивного подходов. Формализация элементов СУ в этих концепциях лежит в диапазоне от высокой, до минимальной. Для первых характерно построение комплекса схем реализации процессов, увязки задач, полномочий, документооборота и других административных регламентов [5]. Во вторых оперируют схемами условий протекания процессов, например, в виде планов действий на основе прогноза опорных событий (показателей) в роадмэппинге (Roadmapping) [6].

Что касается ИС, в исследованиях западных авторов ключевое значение придается финансовым аспектам, поэтому, вопросы ИС рассматривают, в основном, в области инвестиционного менеджмента [7]. При этом, почти не рассматривают возможность использования специфических свойств ИС для управления конкурентоспособностью совокупных результатов НИОКР.

В этой связи О.В. Глебова подчеркивает, что у большинства зарубежных исследователей проявляется неоднозначность методологических подходов к оценке эффективности проведения НИОКР и уделяется недостаточное внимание организации мониторинга и оценки результатов НИОКР с учетом интересов всех участников инновационного процесса [8]. В то же время, она отмечает перспективность и развивает концепцию партнерской оценки (collaborative evaluation), которая предполагает выполнение оценщиком роли координатора между заинтересованными сторонами, что свидетельствует о понимании важности нахождения компромисса между диаметрально противоположными интересами разработчика и приобретателей прав на ИС.

Проведенный анализ позволяет говорить об **актуальности** для крупных отечественных организаций-разработчиков УНТ, в первую очередь, отраслевых НИИ и КБ, проблемы формирования СУ с непротиворечиво и эффективно интегрированным менеджментом ИС.

Учитывая устойчивую тенденцию к рассмотрению процессного подхода в сочетании с адаптивным, приходим к выводу, что перспективы развития **методологии** построения СУ этих организаций состоят в объединении функционального, процессного и адаптивного подходов в едином комплексе управленческих механизмов, реализующем системно увязанную совокупность процедур обеспечения разработки конкурентоспособных ИП НИР и ОКР.

Целью статьи является выработка основных положений комплексного подхода к использованию ИС для управления конкурентными преимуществами УНТ-ИП на ранних стадиях его жизненного цикла в обеспечение построения СУ организаций-разработчиков УНТ с интегрированным менеджментом ИС.

Постановка проблемы. В первую очередь следует оценить преимущества, которые может дать использование специфики ИС в механизмах СУ, ориентированной на обеспечение конкурентоспособности создаваемых образцов УНТ как ИП. Далее необходимо рассмотреть наиболее рациональные пути такой интеграции, затем выработать подход к определению эффективности использования ИС как инструмента менеджмента конкурентоспособности УНТ.

Основной материал исследования. Полагаем, что специфика ИС позволит не только интегрировать менеджмент ИС в механизмы управления НИР и ОКР, но и стать своего рода связующим для объединения различных подходов к построению СУ. Основной предпосылкой для этого выступает тесная взаимосвязь конкурентоспособностей ИП-УНТ и ИП-объектов ИС.

Для таких крупных отечественных организаций-разработчиков УНТ, как отраслевые НИИ и КБ, наиболее очевидная методологическая проблема заключается в согласовании принципов работы сложившихся иерархических оргструктур, обусловленных функциональным подходом, с вводимыми процессными принципами органических структур, называемых адаптивными, поскольку они в полной мере отвечают адаптивному подходу к построению СУ.

Использованию ИС в качестве инструмента менеджмента серьезно препятствуют противоречия в подходах к оценке ИС, которые продиктованы различиями миссий разработчика объектов ИС и приобретателей прав на них. Разработчик считает, что он выводит на рынок объекты ИС как ИП, которые обладают определенными конкурентными преимуществами, следовательно, они имеют некую стоимость, независимую от особенностей их вероятных приобретателей. Те же исходят из прогноза по доходам от реализации продукции, в которой заложены объекты ИС. Чаще всего их рассчитывают путем вычленения из будущей прибыли некой доли, как прибавленной стоимости от свойств ИС. Причем, официально принятые методики, начиная с Международных и национальных стандартов оценки, ориентированы на интересы приобретателей прав на объекты ИС. Кроме того, большинство из них построено на рыночной концепции продукции массового спроса, то есть длительного серийного производства, и их базовые инструменты, такие как дисконтирование, для УНТ если и применимы, то с большими оговорками.

Наиболее важные задачи создания и коммерциализации ИП организаций-разработчиков УНТ, решаемые с использованием специфики ИС, следующие:

- прогнозирование перспективности УНТ-ИП, включая объекты ИС;
- повышение инвестиционной привлекательности УНТ;
- управление перспективностью УНТ с учетом ИС в процессе разработки;
- подтверждение новаторских качеств созданных технических решений;
- обеспечение эксклюзивных конкурентных преимуществ на рынке;
- получение экономического эффекта (в различных видах).

Отметим, что базовым инструментом решения задач прогнозирования перспективности УНТ-ИП с учетом свойств предполагаемых объектов ИС и подтверждения уникальности созданных образцов УНТ, служат патентные исследования (ПИ). Они позволяют сделать объективные выводы о патентоспособности вероятных новых технических решений, определяющих концептуальные особенности УНТ, и принять обоснованную стратегию вывода на рынок объектов ИС в качестве ИП. Выходные данные процедур ПИ, которые проводят на всех этапах выполнения НИР и ОКР, передают на вход процедур выработки решений механизма анализа продвижения на рынок ИП – ИС и УНТ. Эксклюзивные конкурентные преимущества на рынке достигаются за счет обладания исключительными правами на использование технических решений, защищенных патентами. На примере этой задачи особо проявляется значение трансформации менеджмента ИС из обособленной функциональной области в элемент интеграционной СУ, построенной на процессно-адаптивных принципах. В результате корректного ее осуществления правовая охрана ИС становится действенным инструментом управления перспективностью УНТ-ИП.

Следовательно, можно сказать, что интеграционная СУ будет построена, когда задачи менеджмента ИС переместятся из функциональной области в процессную, как это схематично показано на рисунке. Свидетельством тому послужит соблюдение двух признаков процесса управления: использование исходных и прогнозируемых значений контролируемых параметров объекта управления, а также воздействие по изменению исходных значений в течение определенного промежутка времени. На примере процедур ПИ, оба будут выполнены, если по результатам ПИ и маркетинговых исследований на предпроектной стадии разработки будут установлены прогнозные значения контролируемых показателей рыночной перспективности УНТ-ИП, а данные, получаемые по итогам ПИ на этапах выполнения НИР и ОКР, будут вводить в состав процедур контроля и обоснования корректировки показателей УНТ. При этом, инновационные показатели объектов ИС будут учтены в составе критериев принятия управленческих решений.

Систематизируя вышеизложенное, в качестве основных управленческих процедур обеспечения разработки конкурентоспособных образцов УНТ с учетом специфики ИС, предлагается рассматривать:

- прогнозирование приемлемого уровня перспективности УНТ как ИП;
- выбор показателей перспективности УНТ, включая качества ИС;
- контроль приемлемых значений показателей в ходе выполнения НИОКР;
- обоснование необходимости ситуационного изменения показателей;
- выработку управляющего воздействия для адаптивной корректировки показателей;

- оценку эффективности выполнения НИОКР на базе итогового значения интегрального показателя конкурентоспособности УНТ-ИП.

Таким образом, в итоге формирования интеграционной СУ организации-разработчика УНТ, функциональные задачи работы с ИС будут распределены в составе процедур, являющихся альтернативными процессными элементами, которые состыкованы в едином комплексе СУ. При этом, ситуационные изменения СУ выступают одновременно как элемент адаптивных реформ СУ и как фактор управляющего воздействия на объект разработки, поскольку решение об изменении организационной схемы выполнения НИР и ОКР принимается, если по ходу разработки получены неудовлетворительные результаты сравнения текущих значений показателей образца УНТ с запланированными. Целесообразно сначала внедрить матричную схему организации процесса разработки с приоритетом проектных распорядительных полномочий над линейными административными. В случае необходимости дальнейшего повышения эффективности разработки, исполнителей проекта имеет смысл выделить в отдельную самостоятельную структурную единицу – временный творческий коллектив.



Рис. – Схема интеграции менеджмента ИС в состав функциональных задач в процессную область управления НИР и ОКР

Использование специфических качеств ИС вносит существенный вклад в методологию построения СУ организаций-разработчиков УНТ. Особая роль ИС, как инструмента менеджмента разработки УНТ, заметна при формировании системы показателей в обеспечение выработки управляющих воздействий. В первую очередь,

она обусловлена большим влиянием, которое оказывают инновационные показатели объектов ИС-ИП на показатели, определяющие рыночную перспективность образцов УНТ. Причем, наличие в их числе показателей конкурентоспособности является необходимым, но недостаточным условием, поскольку они не могут отразить все качества УНТ как ИП. В то же время, именно прогноз перспективности ИС-ИП на предпроектной стадии может дать наиболее надежные данные для оценки конкурентных преимуществ УНТ-ИП. В общем случае перспективность объектов ИС как ИП (инновационный уровень УНТ) определяют показатели, характеризующие новизну и изобретательский уровень технического решения с учетом соотношения затрат на правовую охрану и оценочной стоимости.

Отметим, что конкурентоспособность объекта разработки, в числе других объективных показателей по итогам внедрения УНТ, служит одним из реалистичных измерителей качества СУ. В то же время, для оценки прогнозируемых рыночных позиций УНТ, показатель конкурентоспособности может оказаться недостаточно эффективным в силу отсутствия не только ближайшего, но даже условно сопоставимого аналога. В таких случаях имеет смысл использовать интегральный измеритель уровня перспективности, у которого в базу сравнения введены значения наилучших реальных или возможных показателей ключевых характеристик. Его выработка особенно актуальна с учетом использования инновационных характеристик ИС.

Исходя из такой постановки, для описания состояния УНТ как объекта управления целесообразно применять показатель перспективности вида:

$$P_{\Delta t} = \{T_{\Delta t}, E_{\Delta t}, I_{\Delta t}, K_{\Delta t}\},$$

где Δt – интервал времени, например, длительность этапа НИОКР, в течение которого воздействуют на характеристики создаваемого образца УНТ, формируя обобщающие показатели технического и экономического совершенства $T_{\Delta t}$ и $E_{\Delta t}$, инновационного уровня $I_{\Delta t}$ и конкурентоспособности $K_{\Delta t}$.

За счет совмещения абсолютных и относительных оценок в таком синтетическом критерии принятия управленческих решений, достигается повышение объективности анализа конкурентных преимуществ УНТ-ИП.

Отметим, что, на стадии обоснования развертывания НИР, унитарные показатели совершенства целесообразно заменить интегральным показателем технико-экономического совершенства, рассчитанным на базе прогноза эффективности выполнения целевой задачи. В дополнение к нему, показатель инновационного уровня образца УНТ охарактеризует новаторские качества технических решений, обусловленные спецификой ИС. При наличии близкого комплексного аналога (образец УНТ и заложенный в него объект ИС, имеющие рыночную оценку), показатель конкурентоспособности ИС-ИП станет основой для прогноза конкурентоспособности УНТ-ИП. В результате объединения этих трех показателей в показателе перспективности, по сути, получим прогнозный индекс преимущества создаваемого образца УНТ по отношению к ближайшему рыночному аналогу или установленному уровню.

Изменение состояния создаваемого образца УНТ как объекта управления осуществляется под влиянием ресурсов организации. По критерию минимума затрат приоритетным будет воздействие за счет изменения отдельных параметров СУ. При

этом сама СУ становится объектом управления, для определения состояния которого используем показатель эффективности вида: $M_{\Delta t} = \{R_{\Delta t}, S_{\Delta t}\}$, где Δt – интервал времени изменений параметров СУ, формирующих обобщающие показатели результативности использования ресурсов организации $R_{\Delta t}$ и качества преобразования объекта разработки $S_{\Delta t}$.

Выводы. Актуальность задачи совершенствования менеджмента разработки образцов УНТ, позволяет рекомендовать организациям-разработчикам УНТ, в качестве одного из наиболее рациональных путей, использовать специфику ИС для управления обеспечением высоких конкурентных позиций УНТ как ИП.

Научная новизна результатов исследования состоит в формулировании основных положений комплексного подхода к формированию интеграционной СУ организаций-разработчиков УНТ с учетом отечественных традиций и современных креативных концепций, в первую очередь, адаптивного и процессного управления, а также определения влияния свойств ИС на УНТ-ИП.

Практическое значение предлагаемого подхода заключается в том, что на его основе можно построить полный комплекс системно увязанных инструментов менеджмента конкурентоспособности ИП НИР и ОКР по разработке УНТ за счет эффективного использования специфики ИС.

Перспективы комплексного управления перспективностью ИП НИР и ОКР по разработке УНТ, лежат в области выработки показателей, основанных на инновационных характеристиках ИС, что позволит устранить проблемы применяемых в настоящее время показателей конкурентоспособности, вызванные отсутствием объектов-аналогов для сравнения.

Список литературы: 1. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А. В. Тычинский. — Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. — 189 с. 2. Азгальдов Г. Управление интеллектуальной собственностью: стандартные мифы, или реальные проблемы? / Г. Азгальдов, А. Костин // Промышленная собственность. — 2010. — №4. — С. 30-38. 3. Смирнова В. Р. Управление интеллектуальной собственностью в инновационной деятельности : автореф. дис. ... д.э.н. : 08.00.05 / В. Р. Смирнова. — М. : РГУ ИТиП, 2011. — 53 с. 4. Устинова Л. Н. Организационно-управленческий инструментарий активизации использования результатов интеллектуальной деятельности в российской промышленности : автореф. дис. ... д.э.н. : 08.00.05 / Л. Н. Устинова. — М. : ГОУ ВПО «МГТУ «МАМИ», 2011. — 40 с. 5. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов : Документирование, анализ, управление, оптимизация : пер. с англ. / Д. Харрингтон, К. С. Эсселинг, Х. В. Нимвеген. — СПб.: Азбука, 2002. — 328 с. 6. Eversheim W. Innovation Management for Technical Products Systematic and Integrated Product Development and Production Planning / W. Eversheim. — Springer-Verlag Berlin, 2009. — 444 p. 7. Parr Russel L. Intellectual property : Valuation, Exploitation and Infringement Damages. 2011 Cumulative Supplement / Russel L. Parr, Gordon V. Smith. — Hoboken, NJ : John Wiley & Sons, 2011. — 288 p. 8. Глебова О. В. Системы оценки и мониторинга НИОКР научно-производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса : монография / О. В. Глебова, Ф. Ф. Юрлов, Л. А. Борискова. — Н. Новгород : [б. и.], 2012. — 133 с.

Надійшла до редколегії 05.03.2013

УДК 658.5.014

Роль интеллектуальной собственности в обеспечении конкурентных преимуществ создаваемой уникальной новой техники/ В.Е. Момот, В.А. Воротников// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44 (1017) - С. 107-114. Бібліогр.: 2 назв.

Аналізуються перспективи використання специфіки інтелектуальної власності для управління Створенням конкурентоспроможних зразків унікальної нової техніки.

Ключові слова: інновації, управління, нова техніка, інноваційний продукт, інтелектуальна власність.

Analyzes the prospects of specific intellectual property to control the creation of competitive unique new technology.

Keywords: innovation, management, new technology, product innovation, intellectual property.

УДК 330.341.1

А. А. ОЛЕШКО, канд. екон. наук, доцент, Національний університет державної податкової служби України, Ірпінь

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ЧИННИКА ЦИКЛІЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено вплив інновацій на економічний розвиток в умовах довгохвильової депресії циклу Кондратьєва та постіндустріально-інформаційної трансформації економіки України. Запропоновано шляхи активізації інноваційного чинника висхідної циклічної динаміки за рахунок розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва та стимулювання переходу до шостого технологічного укладу.

Ключові слова: інновації, цикл Кондратьєва, економічна криза, постіндустріально-інформаційна економіка, макроекономічна динаміка, циклічний економічний розвиток.

Вступ. Загальносвітові тенденції формування постіндустріально-інформаційного суспільства та посилення глобальних кризових процесів, спричинених вичерпанням базисних інновацій попереднього циклу Кондратьєва, визначають вектор пріоритетних напрямів державної політики. Ще у 1931 році (82 роки тому !) Дж. М. Кейнс зазначав: «Швидкість, з якою ми досягнемо економічного блаженства, залежатиме від чотирьох факторів: здатності контролювати населення, можливості запобігти війнам та громадським потрясінням, підтримки науки і швидкості нагромадження, обумовленої різницею між виробництвом і споживанням» [1, с. 67]. Ця цитата як калька лягає на сучасні кризові процеси суспільно-економічного розвитку – за Кейнсом маємо чотири фактори, що формуватимуть майбутнє суспільство, та, відповідно, чотири проблеми глобальної економіки:

1) перенаселення та пов'язані з ним продовольчі, екологічні, міграційні та інші негаразди – демографічний фактор;

2) політична і соціальна розбалансованість та ланцюгова реакція громадських заворушень у національних державах – соціально-політичний фактор;

3) виключно важлива роль науки та інновацій – інноваційний фактор;

4) відсутність дієвого механізму ефективного нагромадження капіталу та дотримання балансу заощадження – споживання, що взаємопов'язано з фінансіалізацією економіки протягом останніх десятиліть – інвестиційний фактор.

З-поміж означених факторів, інноваційний є таким, що впливає і на процеси нагромадження капіталу, і уможливорює вирішення демографічних та економічних проблем людства.

© А. А. Олешко, 2013

Аналізуються перспективи використання специфіки інтелектуальної власності для управління Створенням конкурентоспроможних зразків унікальної нової техніки.

Ключові слова: інновації, управління, нова техніка, інноваційний продукт, інтелектуальна власність.

Analyzes the prospects of specific intellectual property to control the creation of competitive unique new technology.

Keywords: innovation, management, new technology, product innovation, intellectual property.

УДК 330.341.1

А. А. ОЛЕШКО, канд. екон. наук, доцент, Національний університет державної податкової служби України, Ірпінь

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ЧИННИКА ЦИКЛІЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено вплив інновацій на економічний розвиток в умовах довгохвильової депресії циклу Кондратьєва та постіндустріально-інформаційної трансформації економіки України. Запропоновано шляхи активізації інноваційного чинника висхідної циклічної динаміки за рахунок розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва та стимулювання переходу до шостого технологічного укладу.

Ключові слова: інновації, цикл Кондратьєва, економічна криза, постіндустріально-інформаційна економіка, макроекономічна динаміка, циклічний економічний розвиток.

Вступ. Загальносвітові тенденції формування постіндустріально-інформаційного суспільства та посилення глобальних кризових процесів, спричинених вичерпанням базисних інновацій попереднього циклу Кондратьєва, визначають вектор пріоритетних напрямів державної політики. Ще у 1931 році (82 роки тому !) Дж. М. Кейнс зазначав: «Швидкість, з якою ми досягнемо економічного блаженства, залежатиме від чотирьох факторів: здатності контролювати населення, можливості запобігти війнам та громадським потрясінням, підтримки науки і швидкості нагромадження, обумовленої різницею між виробництвом і споживанням» [1, с. 67]. Ця цитата як калька лягає на сучасні кризові процеси суспільно-економічного розвитку – за Кейнсом маємо чотири фактори, що формуватимуть майбутнє суспільство, та, відповідно, чотири проблеми глобальної економіки:

1) перенаселення та пов'язані з ним продовольчі, екологічні, міграційні та інші негаразди – демографічний фактор;

2) політична і соціальна розбалансованість та ланцюгова реакція громадських заворушень у національних державах – соціально-політичний фактор;

3) виключно важлива роль науки та інновацій – інноваційний фактор;

4) відсутність дієвого механізму ефективного нагромадження капіталу та дотримання балансу заощадження – споживання, що взаємопов'язано з фінансіалізацією економіки протягом останніх десятиліть – інвестиційний фактор.

З-поміж означених факторів, інноваційний є таким, що впливає і на процеси нагромадження капіталу, і уможливлює вирішення демографічних та економічних проблем людства.

© А. А. Олешко, 2013

Аналіз останніх досліджень і літератури. Починаючи з 1970-х років, економічна динаміка все більше синхронізується з інноваційною, що свідчить про виключну роль інноваційного чинника у досягненні високих темпів економічного зростання. Ще на початку XX століття М. Д. Кондратьєвим доведено, що нововведення та науково-технічний прогрес є чинниками циклічної динаміки довгих хвиль (великих циклів). Вплив технологічних шоків на економічний розвиток в межах реальних економічних циклів виявили нобелівські лауреати 2006 р. Ф. Кідланд і Е. Прескотт [2].

Окремим питанням впливу інновацій на циклічність економічного розвитку присвячені роботи вітчизняних (А. Гальчинський, В. Кузьменко, А. Сухоруков) та зарубіжних (А. Акаєв, К. Ерроу, С. Глазьев, Р. Грінберг, Г. Менш, М. Хіроока, Ю. Яковець) та інших учених.

Вплив інновацій на циклічність розвитку національної економіки наступний [3, с. 17–18] :

- як правило, фаза зародження інноваційних ідей припадає на кризовий період і період депресії, у який активізується інноваційний потенціал, відбувається консолідація науково-технічного людського ресурсу навколо проблем виходу економіки з депресивного стану;
- фаза освоєння, поширення і зрілості інновацій синхронізується з висхідною економічною динамікою;
- затухання і старіння інновацій припадає на період економічного спаду;
- в умовах інформаційної економіки основним інноваційним чинником впливу на економічне зростання є інформаційно-комунікаційні технології, їх дифузія дозволяє значно прискорити трансграничне розповсюдження знань, сприяє інформаційній інтеграції, підвищенню продуктивності праці, розвитку людського капіталу;
- циклічні економічні кризи виникають, у тому числі внаслідок невідповідності між потребами науково-технологічного розвитку та інституційною структурою країни;
- інноваційні та економічні цикли накладаються один на одного, спричиняючи резонансний посилюючий або пом'якшуючий вплив на амплітуду коливань економічних показників.

Постановка проблеми. Сучасна економіка знаходиться у нижній точці низхідної хвилі Кондратьєвського циклу та, відповідно, в умовах вичерпання потенціалу економічного зростання на основі попереднього технологічного укладу.

Класичним проявом довгохвильової депресії є уповільнення темпів зростання продуктивності ресурсів та зниження вкладу інноваційного чинника в економічне зростання.

Це означає, що продукування інновацій та посилення державного впливу на їх впровадження і поширення, сприятимуть прискоренню темпів зростання національної економіки в умовах посткризового відновлення та переходу до фази експансії.

Використання стратегії активізації інноваційного чинника економічного розвитку виходить із фундаментальних висновків Г. Менша, яким доведена ефективність активізації інновацій у період депресії (у роботі «Інновації долають депресію» [4]), технологічній парадигмі Х. Переса, теорії довгострокового технологічного розвитку С. Глазьева, результатах емпіричних досліджень Хіроока, за якими дифузія інновацій повністю синхронізується з висхідною хвилею циклу Кондратьєва.

Мета статті – розробка напрямів державного регулювання, спрямованих на активізацію інноваційного чинника циклічної динаміки та стимулювання переходу вітчизняної економіки до превалювання шостого технологічного укладу.

Результати досліджень. Сучасні глобальні кризові процеси характеризуються збігом у часі трьох циклічних криз, ранжируваних за масштабністю (від вищого до нижчого): 1) криза переходу до постіндустріально-інформаційної економіки; 2) криза циклу Кондратьєва та формування шостого технологічного укладу; 3) глобальна фінансово-економічна криза [5, с. 305–306]. Економічну кризу в Україні можна представити як таку, що є складовою глобальних кризових процесів (див. рис. 1).

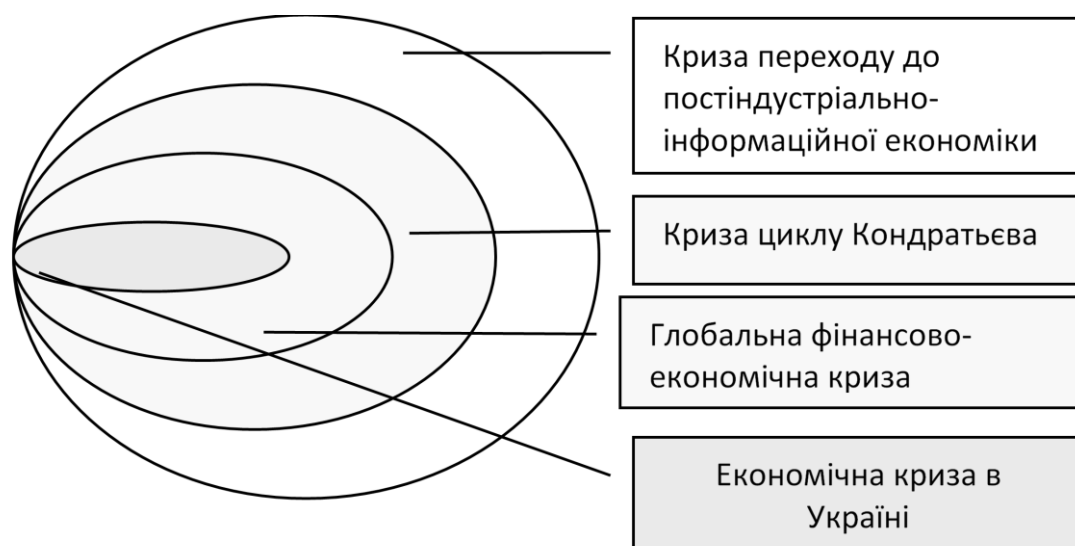


Рис. 1 – Модель сучасної кризи

У період посткризового відновлення економіки пропонується використання антикризової стратегії запуску інновацій на основі інвестування у базові технології.

Вплив інноваційного чинника на динаміку посткризового відновлення національної економіки виявляється через дві взаємопов'язані складові: 1) активізація наукового потенціалу; 2) формування високотехнологічного сектору на основі шостого технологічного укладу.

Процеси активізації наукового потенціалу, який є складовою інтелектуального потенціалу нації, призводять до зростання результативності фундаментальних та прикладних досліджень, продукування інновацій, які, у свою чергу, формують параметри розвитку високотехнологічного сектору економіки. Надалі підвищення рівня технологічної укладності стає рушієм економічного розвитку (див. рис. 2).

Як показав досвід глобальної фінансово-економічної кризи, її негативний вплив на ІТ-індустрію та сферу високих технологій загалом був значно меншим, ніж на низькотехнологічні та сировинні галузі економіки за виключенням виробництва сільськогосподарської продукції, що є закономірним в умовах глобальної продовольчої кризи.

Таким чином, високотехнологічний сектор національних економік виявився менш уразливим до кризових явищ. Зазначений факт дозволяє зробити висновок, що зростання частки високотехнологічної продукції у структурі ВВП дозволить не тільки стимулювати інноваційний розвиток, а й підвищити стійкість національної економіки

до зовнішніх впливів, зменшити її залежність від світової кон'юнктури сировинних ринків і, у кінцевому рахунку, підвищити антикризовий потенціал національної економіки та забезпечити високі темпи економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Реалізація цих напрямів має здійснюватися у межах ефективно сформованої національної інноваційної системи. Слід зазначити, що концепція національних інноваційних систем сьогодні реалізується урядами переважної більшості країн світу. Ця концепція інтегрувала сучасні досягнення у сфері науково-технічного прогресу і передбачає взаємодію і взаємозв'язки між елементами інноваційної системи.

Активізація наукового потенціалу має ґрунтуватися на таких підйомах:

- стимулювання та підвищення мотивації праці наукових та науково-технічних працівників;
- підвищення рівня інформатизації наукової сфери, у тому числі розширення доступу до інформації щодо досягнень світової науки у галузі нових технологій;
- розширення співпраці вітчизняних науковців із провідними науковими школами світу, реалізація спільних науково-технічних проєктів із Євросоюзом, країнами СНД та іншими країнами світу;
- підтримка досліджень, здійснюваних вищими навчальними закладами дослідницького типу;
- забезпечення доступу установ та організацій, що здійснюють наукові дослідження у пріоритетних сферах науки і техніки, до дешевих кредитних ресурсів;
- зростання питомої ваги витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у ВВП;
- фінансування наукових досліджень виключно відповідно до визначених пріоритетів;
- забезпечення фінансування у повному обсязі та підвищення результативності державних цільових та науково-технічних програм, зокрема у сфері енергозбереження, альтернативних джерел енергії, нанотехнологій, авіабудування, космічної промисловості, мікроелектроніки тощо.

Фундаментальні наукові дослідження, науково-дослідні, дослідно-конструкторські роботи мають бути спрямовані на створення потужного високотехнологічного сектору національної економіки на основі шостого технологічного укладу. Основними властивостями високотехнологічної продукції є: висока додана вартість; висока наукомісткість; синергетичний вплив на суміжні сектори економіки; виконання функції «локомотива» економічного розвитку.

Розбудова високотехнологічного сектору економіки включає такі складові:

- підвищення інноваційної активності промислових підприємств у напрямі створення технологічних інновацій;
- посилення зв'язків «наука – виробництво» у напрямі продукування об'єктів промислової власності відповідно до потреб ринку;
- стимулювання внутрішнього попиту на вітчизняну високотехнологічну продукцію;
- формування науково-виробничих комплексів, що забезпечуватимуть повний інноваційний цикл: від продукування інновації до масового випуску інноваційного продукту;

- розвиток фінансування за рахунок використання механізмів ринку цінних паперів, венчурного підприємництва, пільгового кредитування;
- реалізація програм підтримки високих технологій;
- стимулювання експорту та досягнення позитивного балансу зовнішньоекономічної торгівлі високотехнологічною продукцією.

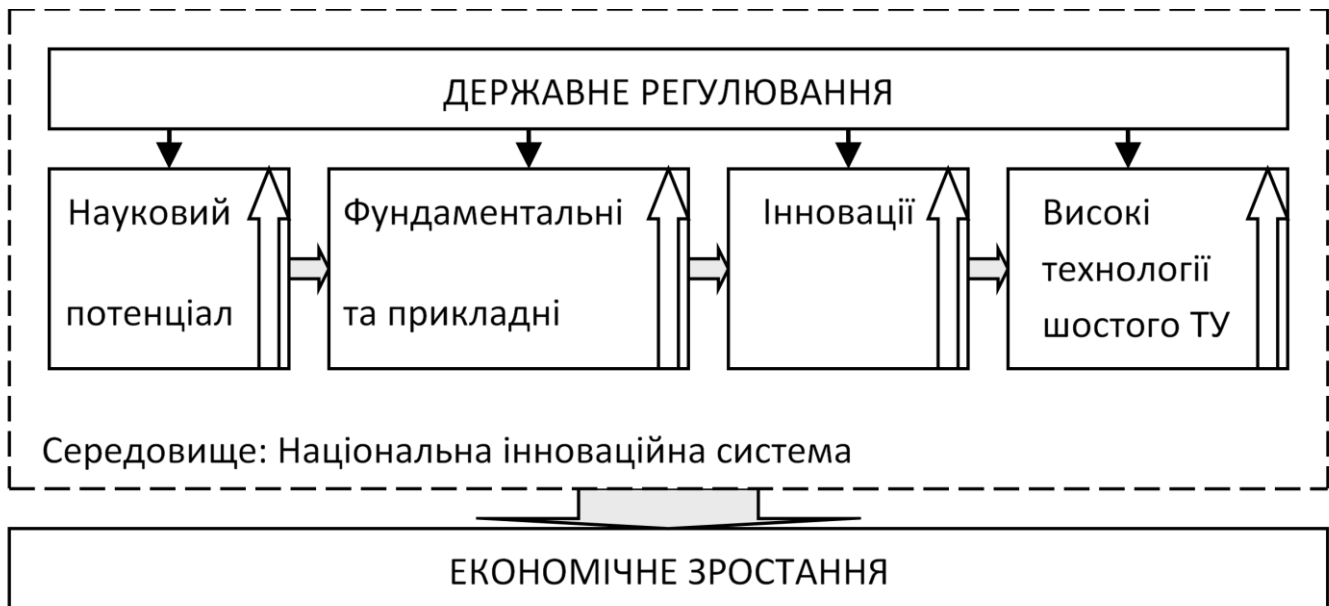


Рис. 2 – Концептуальна схема активізації інноваційного чинника макроекономічної динаміки (розроблено автором)

Активізація інноваційного чинника макроекономічної динаміки можлива за умови залучення необхідних інвестиційних ресурсів. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку має на меті активізувати процеси інвестування інноваційної діяльності шляхом залучення державних, приватних фінансових ресурсів. Критерієм ефективності державного регулювання має стати зростання вкладу інноваційного чинника в економічне зростання.

Механізм державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку реалізується, з одного боку, через активізацію залучення інвестиційних ресурсів у впровадження інновацій, з іншого – через створення державою сприятливих умов до активізації діяльності суб'єктів інноваційного процесу.

Реалізація пріоритетів інноваційного та науково-технічного розвитку має ґрунтуватись на основі таких засобів державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку:

- державні преференції (податкові, митні, фінансові пільги інноваційно активним підприємствам);
- інноваційно-інвестиційні стратегії, державні цільові, науково-технічні програми;
- стандартизація та сертифікація продукції за міжнародними стандартами;
- державні замовлення на інноваційну продукцію;
- стимулювання інноваційних кластерів;
- розвиток венчурного підприємництва;
- інформаційно-методичне забезпечення всіх стадій інноваційного процесу, зокрема в рамках Державної цільової програми розвитку системи інформаційно-

аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки;

- посилення зв'язків наука-виробництво, розбудова дослідницьких університетів;

- прогнозування інвестиційних ресурсів, науково-технічної діяльності, технологічного розвитку;

- створення технопарків, технополісів, промислових парків, інноваційних центрів.

Формування ключових галузей та інноваційних технологій шостого технологічного укладу стане стрижнем виходу з кризи, пожвавлення національної економіки та закладення підвалин довгострокового економічного розвитку на основі високих технологій.

Висновки. Рушієм економічного розвитку найближчі десятиліття будуть інновації та технології шостого технологічного укладу, стимулювання яких дозволить досягти таких макроекономічних орієнтирів, як зростання зайнятості, виробництва, доходів до бюджету і в кінцевому підсумку добробуту населення.

У межах розбудови постіндустріально-інформаційної економіки має реалізовуватись інноваційно-орієнтована антикризова політика подолання наслідків фінансово-економічної кризи та мінімізації зовнішніх впливів, спричинених другою хвилею глобальної кризи.

Вихід України на траєкторію позитивної макроекономічної динаміки та стійкого економічного розвитку залежить від можливостей усунення проблем інноваційної діяльності, активізації наукового потенціалу та стимулювання трансформації сировинно-експортної структури у високотехнологічну (на основі шостого технологічного укладу).

Список літератури: 1. Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков / Дж. М. Кейнс; [пер. с англ. Д. Шестакова] // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 60–69. 2. Kydland F., Prescott E. Time to Build and Aggregate Fluctuation / Econometrica. – Vol. 50. – Issue 6. – 1982. – P. 1345–1370. 3. Олешко А. А. Інноваційні чинники макроекономічної динаміки / А. А. Олешко // Проблеми науки. – 2012. – № 4. – С. 16–21. 4. Mensch G. Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression. New York, NY: Ballinger. – 1979. 5. Олешко А. А. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: [монографія] / А. А. Олешко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2012. – 350 с.

Надійшла до редколегії 9.04.2013

УДК 330.341.1

Шляхи активізації інноваційного чинника циклічного економічного розвитку/ А. А. Олешко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. – №44 (1017) - С. 114-120. Бібліогр.: 2 назв.

Исследовано влияние инноваций на экономическое развитие в условиях длинноволновой депрессии цикла Кондратьева и постиндустриально-информационной трансформации экономики Украины. Предложены пути активизации инновационного фактора повышательной циклической динамики за счет развития отечественного высокотехнологического производства и стимулирования перехода к шестому технологическому укладу.

Ключевые слова: инновации, цикл Кондратьева, экономический кризис, постиндустриально-информационная экономика, макроекономическая динамика, циклическое экономическое развитие.

The effect of innovation on economic development in the condition of Kondratieff long wave depression and post-information transformation of the economy of Ukraine are investigated. The ways of activation

the innovation factor upward cyclical dynamics through the development of domestic high-tech manufacturing and promoting a transition to the sixth technological structure are proposed.

Keywords: innovation, Kondratieff cycle, the economic crisis, postindustrial-information economics, macroeconomic dynamics, cyclical economic development.

УДК 330.322.

П. П. ПОГОРЕЦЬКИЙ, канд. фіз.-мат. наук, Інститут фізики НАН України, Київ;
Р. А. НИЩИК, мол. наук. співробітник, Інститут фізики НАН України, Київ;
О. М. ФЕСЕНКО, канд. фіз.-мат. наук, Інститут фізики НАН України, Київ

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто стан та умови фінансування науки в Україні. Проаналізовано типову залежність ефективності та результативності наукових розробок від витрачених ресурсів. Показано, що недостатнє чи перервне фінансування суттєво знижують ефективність використання коштів. Наголошено, що при обмежених фінансових ресурсах необхідно створити передумови для залучення інвестиційних коштів.

Ключові слова: інновації, нововведення, інноваційні проекти, інноваційний розвиток.

Вступ. Основною ознакою сучасної глобалізованої економіки розвинених країн світу є її інноваційний характер. Згідно оцінок експертів 70-90% прибутків провідні компанії високорозвинених країн у теперішній перманентно-кризовий період забезпечують реалізацією інноваційної продукції з використанням нових знань, інформаційних технологій та сучасного менеджменту.

Проблеми розвитку науки і ефективного використання нових знань, створення нових технологій та інновацій розглядали видатні вчені багатьох поколінь. Й. Шумпетер [1] ще на початку ХХ-го століття зазначав вплив розвитку нових технологій та інновацій на розвиток як економіки, так і зміни суспільних укладів. У сучасному «постіндустріальному», чи як його ще називають «інформаційному» суспільстві, наука визнана безпосереднім учасником інноваційного та економічного розвитку [2,3]. Високорозвинені країни, насамперед США, більшість країн ЄС, Японія, Південна Корея, Сінгапур та Китай, що наблизився до них, побудували економіки так званого інноваційного типу на основі інновацій, інноваційних технологій та сучасного маркетингу [4] і менеджменту [5] (по суті теж технологій - управління) на основі використання нових знань. Такий тип економіки в основному забезпечує стійкий ріст економіки цих країн, зростання рівня життя та потенційно соціальний спокій. Хоча, як стверджує Маліцький Б. А. [6], ці умови є необхідними, але недостатніми – потрібне ще державне регулювання проблем значної соціальної нерівності суспільства, але для інноваційного розвитку недопустимо також «зрівняння» в оплаті праці. Державі необхідно також стимулювати виробничий сектор та регулювати фінансові потоки з метою запобігання випадку створення прибутків лише у фінансовому секторі без збільшення реальних об'ємів продукції.

the innovation factor upward cyclical dynamics through the development of domestic high-tech manufacturing and promoting a transition to the sixth technological structure are proposed.

Keywords: innovation, Kondratieff cycle, the economic crisis, postindustrial-information economics, macroeconomic dynamics, cyclical economic development.

УДК 330.322.

П. П. ПОГОРЕЦЬКИЙ, канд. фіз.-мат. наук, Інститут фізики НАН України, Київ;
Р. А. НИЩИК, мол. наук. співробітник, Інститут фізики НАН України, Київ;
О. М. ФЕСЕНКО, канд. фіз.-мат. наук, Інститут фізики НАН України, Київ

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто стан та умови фінансування науки в Україні. Проаналізовано типову залежність ефективності та результативності наукових розробок від витрачених ресурсів. Показано, що недостатнє чи перервне фінансування суттєво знижують ефективність використання коштів. Наголошено, що при обмежених фінансових ресурсах необхідно створити передумови для залучення інвестиційних коштів.

Ключові слова: інновації, нововведення, інноваційні проекти, інноваційний розвиток.

Вступ. Основною ознакою сучасної глобалізованої економіки розвинених країн світу є її інноваційний характер. Згідно оцінок експертів 70-90% прибутків провідні компанії високорозвинених країн у теперішній перманентно-кризовий період забезпечують реалізацією інноваційної продукції з використанням нових знань, інформаційних технологій та сучасного менеджменту.

Проблеми розвитку науки і ефективного використання нових знань, створення нових технологій та інновацій розглядали видатні вчені багатьох поколінь. Й. Шумпетер [1] ще на початку ХХ-го століття зазначав вплив розвитку нових технологій та інновацій на розвиток як економіки, так і зміни суспільних укладів. У сучасному «постіндустріальному», чи як його ще називають «інформаційному» суспільстві, наука визнана безпосереднім учасником інноваційного та економічного розвитку [2,3]. Високорозвинені країни, насамперед США, більшість країн ЄС, Японія, Південна Корея, Сінгапур та Китай, що наблизився до них, побудували економіки так званого інноваційного типу на основі інновацій, інноваційних технологій та сучасного маркетингу [4] і менеджменту [5] (по суті теж технологій - управління) на основі використання нових знань. Такий тип економіки в основному забезпечує стійкий ріст економіки цих країн, зростання рівня життя та потенційно соціальний спокій. Хоча, як стверджує Маліцький Б. А. [6], ці умови є необхідними, але недостатніми – потрібне ще державне регулювання проблем значної соціальної нерівності суспільства, але для інноваційного розвитку недопустимо також «зрівняння» в оплаті праці. Державі необхідно також стимулювати виробничий сектор та регулювати фінансові потоки з метою запобігання випадку створення прибутків лише у фінансовому секторі без збільшення реальних об'ємів продукції.

Нажаль, для економіки України на сьогодні основними є низькотехнологічні та сировинні галузі, частка наукоємної та високотехнологічної продукції є незначною [7], тому економіка України визнана міжнародними організаціями, зокрема Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), малопривабливою для інвестицій та характеризується невисокою конкурентоздатністю. У той же час українські наукові, науково-освітні та науково-технічні організації проводять актуальні наукові дослідження та створюють перспективні науково-технічні розробки. Хоча, як правило, закупівлю відносно нових технологій виробничі компанії України здійснюють у компаній високорозвинених країн.

Водночас, науково-дослідні роботи в Україні фінансуються недостатньо і, як правило, лише за рахунок держзамовлень та державних програм, а бізнес-структури та виробничий сектор практично не приймають участі у фінансуванні наукових досліджень та розробок на противагу розвиненим країнам. Зокрема, наприклад Рада Європи на засіданні в Барселоні у 2000 р. збільшила асигнування на науково-дослідні та науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДР і НДДКР) з 1,9% ВВП до 3% ВВП до 2010 р., при цьому дві третини цих коштів надійшли від приватних інвесторів [8]. У зв'язку з відставанням конкурентоспроможності продукції, особливо високотехнологічного сектору, у порівнянні із США і Японією, країни ЄС визнали за необхідне збільшити асигнування на стимулювання процесу комерціалізації результатів науково-дослідних робіт університетів і наукових організацій. В Україні науково-дослідним організаціям, крім держави, додаткові гранти в невеликій кількості для проведення наукових досліджень та створення нових розробок і технологій надають також організації країн ЄС та США. Але не зважаючи на це ще досі є актуальною в Україні проблема оновлення науково-технічної бази, яка застаріла та відпрацювала свій ресурс. Це уповільнює не лише розвиток НДР і НДДКР, але й комерціалізацію інноваційних розробок.

Аналіз останніх досліджень. Таким чином зараз проблеми розвитку наукових досліджень і створення інноваційних технологій та розробок, комерціалізації наукових досліджень для економічного розвитку України важливі та вимагають термінових рішень. Для вирішення цих проблем і переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку необхідні в першу чергу взаєморозуміння та консолідація зусиль зацікавлених сторін:

- державних інституцій України,
- бізнес структур,
- та наукових організацій

для створення необхідної інфраструктури, забезпечення належного фінансування наукових досліджень і науково-технічних розробок з одночасним налагодженням зв'язків між бізнес-структурами, виробничим сектором і науково-дослідними організаціями та університетами. Необхідним видається також вдосконалення існуючого законодавства щодо малих і середніх підприємств (МСП), забезпечення охорони інтелектуальної власності (ОІВ). Зокрема, необхідно законодавчо надати можливість розпоряджатись інтелектуальною власністю науковим організаціям і університетам України, як це прийнято в США (закон Бой – Доула) та згідно законодавству країн ЄС, а також надати можливість створювати малі підприємства при університетах і науково-дослідних інститутах для комерціалізації результатів наукових досліджень та нових інноваційних розробок.

Останнім часом такі законодавчі зміни були прийняті також в Росії (Закон РФ №217-ФЗ, 2009). Зараз у розвинених країнах світу, а також в Росії, велика увага приділяється тенденції зближення наукових організацій та підприємств на різних етапах технологічного виготовлення інноваційної продукції, проведенні спільного маркетингу в процесі створення і виготовлення нового продукту [9]. Як витікає з публікацій [10] Росія також активно долає труднощі як зі створенням високих технологій та інновацій, так і їхнім трансфером, а процеси взаємозближення інноваційних компаній знаходяться на початковій стадії. Достатньо давно відомо, що відзначав ще Й. Шумпетер, про успішність кластерного характеру розвитку нових технологій та інновацій. Крім перспективності інноваційно-технологічних кластерів варто зазначити також перспективність розвитку регіональних кластерів, які можуть використати присутні їм переваги. Вже на сьогодні як у розвинених країнах, так і в Росії діють програми державної підтримки таких регіональних кластерів. На наш погляд створення не лише технологічних, а науково-технологічних об'єднань із взаємовигідними та «нежорсткими» зв'язками, в яких спільні з науковими і виробничими структурами малі та середні підприємства зможуть освоювати нові перспективні технології та інноваційні розробки з наступною їхньою передачею у виробничий сектор, є досить перспективними. Такий шлях створення високотехнологічних та інноваційних продуктів зменшує ризики вкладення інвестицій у нові технології та інновації. При цьому для успішної діяльності таких науково-технологічних структур необхідно використовувати сучасні методи управління та маркетингу [5, 11].

Слід зазначити, що успішні інноваційні компанії ставлять на перше місце потреби споживачів, а найбільш успішні компанії прогнозують і навіть випереджають ці запити (як, наприклад, відома компанія “Apple”). Цілеспрямованість таких компаній направлена не лише на отримання максимального прибутку, а на завоювання як можна більшої кількості своїх прихильників, - споживачів їхньої продукції. Вплив споживачів і запитів ринку проникає в усі сфери діяльності: наукові дослідження, проектно-технологічну діяльність, виробництво, збут, сервіс, облік і т. д. Однак, наявність високого науково-технічного рівня, впровадження передових інноваційних технологій і забезпечення високої якості інноваційного продукту є не менш необхідною умовою для успішної комерціалізації науково-технічної розробки. На нашу думку, всі етапи створення інноваційної розробки на основі результатів фундаментальних та/чи прикладних наукових досліджень необхідно забезпечити маркетинговими дослідженнями та апробацією макетних зразків (чи пробних технологій) як з точки зору зацікавлених потенційних інвесторів, так і безпосередніх «споживачів» майбутньої продукції. Науковці та інженери при цьому повинні оперативно враховувати зауваження і можливі зміни для більш повного задоволення запитів ринку, тобто практично «спільно» створювати інноваційні продукти. У сучасній термінології партнери, інвестори, клієнти та споживачі розглядаються як «стейкхолдери». При цьому розробникам нових технологій та інновацій необхідно проектувати основні показники майбутнього продукту з випередженням показників існуючих аналогів у світі, але видається очевидним, що для реалізації таких розробок науково-дослідні організації та університети повинні бути забезпеченими як обладнанням, приладами та технологіями відповідного сучасного рівня, так і науковцями та спеціалістами по трансферу технологій. Успішна комерціалізація

майбутнього інноваційного продукту вимагає створення необхідної інфраструктури та активізації спільної діяльності кваліфікованих спеціалістів з трансферу технологій, інтелектуальної власності та творців науково-технічних розробок, а також оцінювання незалежних експертів. Варто відзначити, що у науково-дослідних організаціях та університетах створюються, як правило, так звані «лабораторні» зразки технологій чи пристроїв, тобто концепції нових технологій і продукції. На цьому етапі відбору нових розробок для подальшої комерціалізації, трансферу технологій і задоволення споживчого ринку важливим є визначення моменту «своєчасності» виходу на ринок споживання даного продукту, тобто необхідно врахувати наявність необхідних технологій і комплектуючих, відповідність вимогам безпеки, запитам споживачів та екології і т. п.

Для успішного трансферу технологій та інноваційних розробок об'єкти інтелектуальної власності, які містять результати наукових досліджень і науково-технічні розробки, повинні бути відповідним чином захищені, а перспективні розробки повинні бути представлені для ознайомлення широкому колу потенційних інвесторів, підприємців і майбутніх споживачів відповідної продукції. Перспективною технологією для виконання цих завдань є інтерактивний маркетинг, який дозволяє з мінімальними витратами оперативно ознайомити широке коло потенційних інвесторів, підприємців та представників виробничої сфери [9]. Наприклад, з метою активізації комерціалізації науково-технічних розробок, створених внаслідок виконання Державної цільової програми «Нанотехнології та наноматеріали» створено бізнес-портал НАН України для розміщення актуальних нанотехнологічних розробок інститутів НАН України як для пошуку потенційних інвесторів, так і для виявлення запитів ринку на розробки [12].

Отже, на сьогодні Україна володіє достатньо високим науковим потенціалом, значним об'ємом ОІВ, зберігає значну кількість високих технологій в авіаційній та космічній галузях, ІТ технологій, суднобудуванні і т.п., але має значні проблеми з комерціалізацією науково-технічних розробок і трансфером технологій практично у всіх галузях економіки. Для вирішення цих проблем необхідна консолідація зусиль як державних інституцій, законодавців так і представників бізнесової та виробничої сфери, університетів і науково-дослідних організацій.

Список літератури: 1. *Й. Шумпетер*. Теория экономического развития. М., Прогресс, 1982. -400с. 2. *В. М. Гесць*. «Перспективи розвитку економіки України та можливий вплив на нього інноваційних факторів». Доповідь на XXI Міжнародному симпозиумі з наукознавства та науково-технічного прогнозування. 01.06.2006 р., м.Київ. 3. «Новые вызовы академической науке в контексте проблем современного кризиса: мировой и национальный аспекты». Материалы международного симпозиума (г.Алушта, АР Крым, 14-18 сентября 2009 г.). К., Феникс, 2010 . 4. *Ф. Котлер*. Маркетинг XXI века. СПб. Издательский дом «Нева», 2005. —432 с. 5. *П. Друкер*. Задачи менеджмента в XXI веке. (пер. с англ.). М. Вильямс, 2000. 181 с. 6. *Б. А. Малицкий*. «От фундаментальной науки к реальной практике инновационного развития экономики». Наука та наукознавство. 2010, №1, с. 3-12. 7. *О. Н. Сумина, Ю. Я. Ткачук*. «Развитие рынка технологических инноваций в Украине в процессе интернационализации науки и технологи». «Маркетинг і менеджмент інновацій», 2011, №2, с. 139-144. 8. *П. Селезнев*. «Европейский путь инновационной политики» Обозреватель. Електрон. рес. www/Observer №6,2012,107-121. 9. *М. Smirnova, D. Podmetina*, “Key stakeholders interaction as a factor of product innovation: The case of Russia. Intern”. J.Technology Marketing. 2009, 4, (2|3), p/ 230-247. 10. *В. А. Ребязина, С. П. Куц, А. В. Красников, М. М. Смирнова*. Инновационная деятельность российских компаний: результаты эмпирического исследования. Российский журнал

менеджмента. *Том 9, № 3, 2011. С. 29–54. 11. С. М. Ілляшенко.* «Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу. «Маркетинг і менеджмент інновацій», 2011, №4, с. 64-74. 12. *Фесенко О.М., Погорецький П.П., Кулічова Л.Ю., Нищик Р.А.* Державне регулювання інноваційної діяльності та трансферу технологій в Україні та світі // *Інтелектуальна власність.* - 2011 р. – С. 165-172.

Надійшла до редколегії 15.04.2013

УДК 330.322.

Проблеми комерціалізації наукових розробок та інноваційної діяльності в Україні/ П. П. Погорецький, Р. А. Нищик, О. М. Фесенко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44 (1017) - С. 120-124. Бібліогр.: 2 назв.

Рассмотрено состояние и условия финансирования науки в Украине. Проанализированы типичную зависимость эффективности и результативности научных разработок от затраченных ресурсов. Показано, что недостаточное или перерывное финансирование существенно снижают эффективность использования средств. Отмечено, что при ограниченных финансовых ресурсах необходимо создать предпосылки для привлечения инвестиционных средств.

Ключевые слова: инновации, нововведения, инновационные проекты, инновационное развитие.

The state and provided funding for science in Ukraine. Analyzed the typical dependence of the efficiency and effectiveness of scientific research resources spent. It is shown that insufficient funding interruptions or significantly reduce the effectiveness of funds. Emphasized that with limited financial resources necessary to create conditions for attracting investment capital and create.

Keywords: innovation, innovation, innovation projects, innovation development.

УДК 339.9

Л.Б. ШОСТАК, д-р екон. наук, профессор, Университет современных знаний, Киев

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННЫХ ФИНАНСОВ

Рассмотрены приоритеты, инструменты и стимулы государственной инвестиционной политики в сфере инноваций; выявлены макроэкономические факторы и институциональные субъекты реализации долгосрочной программы технологического развития.

Ключевые слова: инновация, венчурный капитал, рынок технологий, технологическая рента, мировая конкуренция

Введение. Инвестиционная политика государства, направленная на создание материально-финансовых стимулов развития предпринимательства в сфере инноваций является наиболее эффективной в условиях ограниченных публичных финансов. Украина, как потенциальный экономический партнер, обладает достаточно привлекательными чертами для вхождения транснациональных капиталов в научно-техническое пространство страны, предусматривающее, с одной стороны, трансмиссию современных технологий и «ноу-хау», с другой – приток иностранного венчурного капитала. И это, прежде всего, имеющиеся в наличии квалифицированные (дешевые) трудовые ресурсы и научно-технический потенциал, способный адаптировать новейшие мировые технологии производства [1]. Украина

менеджмента. *Том 9, № 3, 2011. С. 29–54. 11. С. М. Ілляшенко.* «Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу. «Маркетинг і менеджмент інновацій», 2011, №4, с. 64-74. 12. *Фесенко О.М., Погорецький П.П., Кулічова Л.Ю., Нищик Р.А.* Державне регулювання інноваційної діяльності та трансферу технологій в Україні та світі // Інтелектуальна власність. - 2011 р. – С. 165-172.

Надійшла до редколегії 15.04.2013

УДК 330.322.

Проблеми комерціалізації наукових розробок та інноваційної діяльності в Україні/ П. П. Погорецький, Р. А. Нищик, О. М. Фесенко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44 (1017) - С. 120-124. Бібліогр.: 2 назв.

Рассмотрено состояние и условия финансирования науки в Украине. Проанализированы типичную зависимость эффективности и результативности научных разработок от затраченных ресурсов. Показано, что недостаточное или перерывное финансирование существенно снижают эффективность использования средств. Отмечено, что при ограниченных финансовых ресурсах необходимо создать предпосылки для привлечения инвестиционных средств.

Ключевые слова: инновации, нововведения, инновационные проекты, инновационное развитие.

The state and provided funding for science in Ukraine. Analyzed the typical dependence of the efficiency and effectiveness of scientific research resources spent. It is shown that insufficient funding interruptions or significantly reduce the effectiveness of funds. Emphasized that with limited financial resources necessary to create conditions for attracting investment capital and create.

Keywords: innovation, innovation, innovation projects, innovation development.

УДК 339.9

Л.Б. ШОСТАК, д-р екон. наук, профессор, Университет современных знаний, Киев

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННЫХ ФИНАНСОВ

Рассмотрены приоритеты, инструменты и стимулы государственной инвестиционной политики в сфере инноваций; выявлены макроэкономические факторы и институциональные субъекты реализации долгосрочной программы технологического развития.

Ключевые слова: инновация, венчурный капитал, рынок технологий, технологическая рента, мировая конкуренция

Введение. Инвестиционная политика государства, направленная на создание материально-финансовых стимулов развития предпринимательства в сфере инноваций является наиболее эффективной в условиях ограниченных публичных финансов. Украина, как потенциальный экономический партнер, обладает достаточно привлекательными чертами для вхождения транснациональных капиталов в научно-техническое пространство страны, предусматривающее, с одной стороны, трансмиссию современных технологий и «ноу-хау», с другой – приток иностранного венчурного капитала. И это, прежде всего, имеющиеся в наличии квалифицированные (дешевые) трудовые ресурсы и научно-технический потенциал, способный адаптировать новейшие мировые технологии производства [1]. Украина

также обладает значительным природно-ресурсным потенциалом для размещения как капиталоемких высокотехнологичных, так и ресурсоемких производств (в рамках соблюдения императива экологической безопасности). Страна имеет достаточную производственно-техническую базу и развитую сопутствующую инфраструктуру машиностроительных, химических, нефтеперерабатывающих отраслей, способных при модификации и обновлении основных фондов к расширенному производству конкурентоспособной продукции.

Имеющиеся предпосылки оставляют надежду на привлечение, как государственных, так и частных и не только иностранных инвестиций в высокотехнологическое производство инновационных товаров и услуг. Для этого необходимо создание стимулов для свободного предпринимательства, среди которых по-прежнему эффективными остаются следующие: экономические льготы и послабление налогового давления, государственные гарантии, высокая норма прибыли, стабильные рынки сбыта.

Устойчивый выпуск инновационных товаров и услуг основан на расширении производственного потенциала, и инвестиции являются не единственным способом такого расширения через эффект предложения. Другим важным фактором экспансии такого производства служат государственные потребительские расходы, обуславливающие повышение совокупного спроса. Они оказывают существенное влияние на рост благосостояния в основном посредством стимулирования совокупного спроса на производственные ресурсы и дальнейшую индукцию факторов предложения. Однако в Украине кейнсианский запускной механизм инициации совокупного спроса через увеличение государственных потребительских расходов не может быть реализован в полной мере. Государственный Бюджет значительно обременен внешними долгами и кредиты мировых финансовых структур (МВФ, Мировой банк и пр.) направляются не на расширение и модернизацию производства, а, в основном, на административные реформы, укрепление национальной валюты и оплату долговых обязательств.

Увеличение потребительских государственных расходов возможно в таких условиях по двум основным направлениям: (1) через дефицит Государственного Бюджета (3-4%) за счет внутренней задолженности (внутренние займы) или (2) посредством регулируемой инфляции (до 15% годовых).

Более весомым фактором устойчивого роста выпуска инновационных товаров и услуг является повышение уровня технологического прогресса посредством международного сотрудничества в области новейших технологий. Наукоемкость производства не только увеличивает продуктивность данного запаса капитала и других ресурсов, но и является важным фактором ускорения накопления капитала, т.е. весомая роль накопления капитала заключается в выполнении функции транслятора технологического прогресса. А это означает, что финансовый венчурный капитал должен направляться на национальные научные исследования и внедрение международных разработок в производство, что подразумевает и дополнительные затраты на поддержание уровня общего и специального образования на определенной (высокой) планке.

Концепция “экономики предложения”, широко используемая в аргументации устойчивости производства, является одной из теоретических основ преодоления высокой инфляции и сопутствующей ей безработицы (типичное сочетание для стран

постсоветской экономики). В контексте глобализации мировой экономики она должна быть сориентирована на повышение конкурентоспособности национальных товаров и услуг, т.е. снижение издержек производства и политику протекционизма национального производителя. Тактика экономической политики, направленной на стимулирование совокупного предложения, включает меры, сфокусированные на стимулировании, как текущего объема производства, так и долгосрочном повышении темпов экономического роста. К первой группе относят меры по повышению эффективности распределения ресурсов между конкурирующими сферами их применения через реформу финансовой системы, государственного сектора, рынка труда и пр., меры по сокращению “налогового клина” посредством реформы налоговой системы, сокращение дотаций и др., а также повышение эффективности использования факторов производства. Ко второй группе относят стимулирование сбережений и инвестиций, инновации в сфере технологического обеспечения производства и образования, стимулирование притока иностранных инвестиций и другие структурные преобразования.

Определяя приоритетные ориентиры инновационно-инвестиционной политики Украины, следует привязать их к среднесрочному и долгосрочному экономическому росту, вписывая их в расстановку мировых политэкономических сил и прогнозируемую эволюцию капитализма. В основе среднесрочного экономического роста лежит реализация следующих трех имеющихся в наличии предпосылок:

- (1) возможности максимального использования имеющихся в наличии производственных мощностей;
- (2) создания условий для нормальной инвестиционной деятельности;
- (3) пресечения оттока финансовых ресурсов, полученных в рамках национальной экономики, с целью превращения их в главный источник венчурного капитала.

Необходимым и достаточным условием устойчивого экономического развития является среднегодовой рост выпуска на уровне 5-7% ВВП [2], а по инновационным товарам и услугам – 3-5% ВВП. Возможности такого роста определяются:

- 1) существованием неиспользуемых производственных фондов (постройки, сооружения, оборудование, тепловые и электрические сети, которые были недоиспользованы или законсервированы), большая часть которых может быть модернизирована и возвращена в производство без привлечения крупных инвестиций;
- 2) природно-сырьевыми ресурсами и сопутствующей инфраструктурой;
- 3) конкурентоспособными отраслями в области самолетостроения, космических разработок и военных технологий;
- 4) сельскохозяйственным потенциалом в производстве зерна на экспорт;
- 5) научно-техническим потенциалом трудовых ресурсов.

Среднесрочный рост может быть осуществлен в 3 этапа. На первом этапе (до трех лет) включение замороженных производственных мощностей при высоком уровне роста форсированных инвестиций может обеспечить экономический рост на уровне 6-7% ВВП в год. На втором этапе (в течение двух лет) возможно снижение темпов роста до 2-4% ВВП в год из-за исчерпания существующих резервов и сокращения объема введения новых мощностей. Эта тенденция может быть приостановлена 25% ростом инвестиций в инновационный сектор экономики. На третьем этапе (на

десятилетний период) возможна стабилизация роста выпуска инновационных товаров и услуг на уровне выше 5% ВВП в год. Долгосрочный экономический рост возможен только при условии активного государственного регулирования, основанного на определении секторальных приоритетов развития, производственной специализации и координирования рыночной политики, с разработкой государственных стратегических инновационно-инвестиционных программ, направленных на рост совокупного национального дохода. С этих позиций государство заинтересовано в проектах развития инфраструктуры, стратегических рынков и выполнении обширных инвестиционных программ, в которых доходом являются не прямые выгоды, а создание новых рабочих мест, расширение налоговой базы, рост производства в смежных секторах экономики. Инвестиционные планы могут быть составлены в рамках региональных или секторальных программ развития. Доступные финансовые средства банковской системы должны быть задействованы в инвестиционных проектах реального сектора экономики. Необходимо создание венчурных инвестиционных фондов для среднего и малого бизнеса. В долгосрочном периоде целесообразно ограничение доступа и вытеснение иностранных инвесторов из тех секторов и производств, где национальный товаропроизводитель усиливает свои позиции и имеет хорошие перспективы для роста выпуска инновационных товаров и услуг, и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Основные приоритеты стратегии долгосрочного роста и устойчивости производства высокотехнологичных товаров и услуг состоят:

- в адаптации рычагов стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики;
- в возрождении и дальнейшем развитии научно-технических инноваций, связанных с ВПК и АПК;
- во внедрении новейших экологически чистых технологий производства, транспортировки и складирования продукции;
- в совершенствовании фискальной и монетарной политики для развития транснациональных корпоративных отношений, ориентированных на паритетное сотрудничество.

Считается [3], что перемещение технологий в направлении капитала или капитала к технологиям обеспечивает предельное увеличение мирового выпуска, однако это не свидетельствует о паритетном росте благосостояния наций. Страна-разработчик новейших технологий, в том числе в сфере банковских и страховых услуг, безусловно, повышает свой собственный уровень благосостояния не только в результате удовлетворения новых эксклюзивных потребностей, но и путем извлечения монопольной ренты с интеллектуальной собственности, или эта рента может быть снята путем налогообложения экспортных инновационных товаров и услуг. Нередко максимизация технологической рентной прибыли компанией-разработчиком достигается одновременным использованием этих инструментов.

Следует отметить, что конкуренция между поставщиками технических знаний приводит к снижению технологической ренты, поэтому ТНК заинтересованы в контроле новых разработок. Позитивная связь присутствия ТНК на технологическом рынке с быстрым распространением новейших технологий справедлива только для рынка технологий развитых стран. Рост человеческого капитала (уровень

образования, способности и технологические навыки) стран второго и третьего мира, который постулируется принципами устойчивого развития, на деле противоречит жестким интересам максимизации совокупной прибыли ТНК. Поэтому неадекватная политика реформирования в сфере образования и фундаментальной науки может привести к такой ситуации, когда всевозрастающая технологическая рента станет единственной возможностью доступа к новейшим технологиям. Стратегия снятия технологической ренты стран-реципиентов складывается из следующих позиций:

(1) страна-разработчик заинтересована в установлении прав собственности на технологические знания, в то же время страна-реципиент стремится этому противостоять, используя возможности нелегального бесплатного использования инноваций;

(2) внедрение научно-технических активов страны-разработчика обеспечивает улучшение ее торговой позиции в результате соответствующих производственных изменений;

(3) страна-разработчик может извлекать технологическую ренту, если она экспортирует инновационные продукты и услуги, которые позволяют монополизировать рынок страны-реципиента филиалами ТНК, или извлекает аналогичную ренту лицензированием технологических усовершенствований и открытий;

(4) домен ТНК может поручить иностранным филиалам максимизировать технологическую ренту за границей: в случае, когда она конкурирует как продавец технологий на мировом рынке или когда страна-реципиент некорректно оценивает альтернативные выгоды от лицензирования и внедрения технологий с помощью филиалов ТНК.

В этом случае проникновение и растущее технологическое влияние иностранных корпораций на все стороны общественной, политической и экономической жизни менее технологически развитой страны объективно обусловлены навязанными выгодами от приобщения ее к ценностям европейской цивилизации.

Поэтому наиболее важным приоритетом развития наукоемкой экономики является становление внутренне защищенного финансового сектора, обслуживающего национальные интересы инновационного развития. В этом контексте создание юрисдикций специального финансового режима хозяйствования на территориях приоритетного развития, в крупных городах, отдельных экспорто-ориентированных производствах, научно-производственных территориальных структурах подобно Силиконовой Долине (США) или Сколково (РФ) представляется наиболее перспективным направлением в сфере обеспечения инновационного развития (экономики знаний) и высокого национального дохода.

Устойчивый рост национального дохода возможен при условии увеличения высокотехнологичного производственного потенциала посредством различных факторов предложения, однако такое увеличение представляется увеличением только в потенциальном выпуске экономики. Для того чтобы этот потенциал был реализован, необходимо также расширение совокупного спроса средствами государственной социально-экономической политики, генерирующей эндогенные и экзогенные источники спроса. Повышение роли факторов спроса на внутреннем рынке и поиск взаимовыгодных внешних рынков сбыта конкурентоспособной продукции определяет, в конечном счете, наполнение международных корпоративных связей, выбор партнеров по экономическому взаимодействию и сами условия выживания в конкурентном пространстве мировой

Список литературы: 1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку [Текст] / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с. 2. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. – К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с. 3. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій [Текст] / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В.Кіндзерський. – К.: Ін-т екон. та прогнозів., 2007. – 408 с.

Надійшла до редколегії 16.04.2013

УДК 339.9

Государственная инновационно-инвестиционная политика в условиях ограниченных финансов/ Л.Б. Шостак// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 124-129. Бібліогр.: 2 назв.

Розглянуто пріоритети, інструменти і стимули державної інвестиційної політики у сфері інновацій; виявлені макроекономічні чинники та інституційні суб'єкти реалізації довгострокової програми технологічного розвитку.

Ключові слова: інновація, венчурний капітал, ринок технологій, технологічна рента, світова конкуренція

Priorities, instruments and incentives of the state investment policy in the field of innovation had discussed; macroeconomic factors and institutional subject of long-term program of technological development had been identified.

Key words: innovation, venture capital, technology market, technological rent, global competition

УДК 331.108

Т.С. ШУЛЬГИНА, аспірант, Донецький національний технічний університет

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ВЛИЯНИЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАГРУЗКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ

В статье проанализированы основные составляющие профессиональной нагрузки управленческого персонала. Исследовано влияние тяжести, напряженности и интенсивности труда в зависимости от уровня управления управленческого персонала. Определены направления усовершенствования методов формирования численности управленческого персонала с учетом физиологической и профессиографической оценки управленческого труда.

Ключевые слова: управленческий персонал, профессиональная нагрузка, тяжесть, напряженность, интенсивность труда.

Вступление. Управленческий труд является одним из специфических видов трудовой деятельности, основной целью которой является обеспечение целенаправленной, скоординированной работы как отдельных участников производственного процесса, так и трудовых коллективов в целом. Для успешного решения текущих задач управленческому персоналу необходимо обладать широким кругом знаний в области техники и технологии производства, экономики, управления, психологии, а также обладать широким кругом личных качеств.

© Т.С. Шульгина, 2013

Список литературы: 1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку [Текст] / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с. 2. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. – К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с. 3. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій [Текст] / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В.Кіндзерський. – К.: Ін-т екон. та прогнозів., 2007. – 408 с.

Надійшла до редколегії 16.04.2013

УДК 339.9

Государственная инновационно-инвестиционная политика в условиях ограниченных финансов/ Л.Б. Шостак// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 124-129. Бібліогр.: 2 назв.

Розглянуто пріоритети, інструменти і стимули державної інвестиційної політики у сфері інновацій; виявлені макроекономічні чинники та інституційні суб'єкти реалізації довгострокової програми технологічного розвитку.

Ключові слова: інновація, венчурний капітал, ринок технологій, технологічна рента, світова конкуренція

Priorities, instruments and incentives of the state investment policy in the field of innovation had discussed; macroeconomic factors and institutional subject of long-term program of technological development had been identified.

Key words: innovation, venture capital, technology market, technological rent, global competition

УДК 331.108

Т.С. ШУЛЬГИНА, аспірант, Донецький національний технічний університет

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ВЛИЯНИЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАГРУЗКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ

В статье проанализированы основные составляющие профессиональной нагрузки управленческого персонала. Исследовано влияние тяжести, напряженности и интенсивности труда в зависимости от уровня управления управленческого персонала. Определены направления усовершенствования методов формирования численности управленческого персонала с учетом физиологической и профессиографической оценки управленческого труда.

Ключевые слова: управленческий персонал, профессиональная нагрузка, тяжесть, напряженность, интенсивность труда.

Вступление. Управленческий труд является одним из специфических видов трудовой деятельности, основной целью которой является обеспечение целенаправленной, скоординированной работы как отдельных участников производственного процесса, так и трудовых коллективов в целом. Для успешного решения текущих задач управленческому персоналу необходимо обладать широким кругом знаний в области техники и технологии производства, экономики, управления, психологии, а также обладать широким кругом личных качеств.

© Т.С. Шульгина, 2013

Современные производственные условия определяют особенности трудовой деятельности управленческого персонала, среди которых доминируют такие, которые обусловлены чрезмерным ростом объема информации, дефицитом времени для ее анализа, повышением личной материальной ответственности за принятие управленческих решений. В условиях растущей рыночной конкуренции управленцы должны быть способны мгновенно принимать своевременные решения и работать в условиях нерегулярной физической и эмоциональной нагрузки, что сопровождается эмоциональными перегрузками и стрессами и приводит к возникновению профессионального выгорания персонала. Которым, по данным исследований американского Национального института проблем здоровья и профессиональной безопасности (NIOSH), страдают более 35 млн. человек во всем мире [1]. Так, общий рост сложности управленческой деятельности происходит при одновременном повышении требований к качеству труда управленцев. Поскольку эффективная деятельность предприятий предполагает наличие мощного управленческого персонала, пути сохранения трудового потенциала этой категории персонала должны научный и практический интерес и нашли отражение в работах многих ученых.

Анализ последних исследований и литературы. Зависимость уровня работоспособности управленческого персонала от систематичности воздействия негативных факторов, а именно наличие производственных стрессов, несистематизированность труда и несбалансированность объема работ были исследованы в работах М. Аминова, В. Бойко, Н. Водопьяновой, М. Лейтера, Г. Ложкина, А. Лэнгле, К. Маслач, Х.Дж. Фрейденбергера [2-4]. Несмотря на многочисленные исследования, проблема оценки профессиональной нагрузки управленческого персонала и сохранения максимальной работоспособности управленцев всех звеньев управления является актуальной, особенно для современных условий деятельности промышленных предприятий.

Цель статьи заключается в исследовании составляющих профессиональной нагрузки управленческого персонала и определении степени их влияния на профессиональную нагрузку управленцев в зависимости от уровня управления.

Возникновение избыточной профессиональной нагрузки управленческого персонала обусловлено влиянием многих факторов, среди которых целесообразно выделить две группы:

- организационные условия, характеризующие сбалансированность функциональных обязанностей и уровень информационной нагрузки, и приводят к наличию или отсутствию монотонности труда и однообразия выполняемых работ;
- индивидуальные качества работников, характеризующих уровень физиологической, морально-этической и психологической устойчивости личности, ощущение значимости работника на предприятии, возможность профессионального продвижения и развития.

На рисунке приведена схема воздействия организационных условий и индивидуальных качеств работника на профессиональную нагрузку управленческого персонала. В современных сложных условиях хозяйствования предприятий и трудовой деятельности управленцев именно организационные условия являются определяющими факторами, обуславливающими профессиональную нагрузку управленческого персонала. В тоже время результативность их влияния различна и зависит от индивидуальных качеств управленцев.

Следствием сложных или неудовлетворительных организационных условий и несоответствия индивидуальных качеств работников требованиям должности является чрезмерная профессиональная нагрузка, которая может привести к потерям предприятия финансовых ресурсов (несвоевременное выполнение задач, увеличение количества ошибок в работе, нарушение трудовой дисциплины), потерям человеческих ресурсов (увеличение количества и продолжительности больничных, повышение текучести кадров), ухудшением социально-психологического климата в коллективе (снижение удовлетворенности трудом, уменьшение инициативности работников).

Практическим подтверждением наличия последствий чрезмерной профессиональной нагрузки управленческого персонала являются результаты исследования показателей деятельности работников отдела кадров металлургических предприятий Донецкой и Луганской области: ОАО «ММК им. Ильича», ОАО «МК Азовсталь», ОАО «Алчевский металлургический комбинат» и ОАО «Енакиевский металлургический завод». В качестве показателя, характеризующего профессиональную нагрузку, была выбрана численность персонала предприятий, которая приходится на одного работника кадровой службы. В качестве показателей, характеризующих работоспособность работников отдела кадров, было принято количество ошибок в их работе и процент несвоевременно оформленной документации (табл.1).

Анализ динамики показателей деятельности работников кадровой службы свидетельствует о наличии взаимосвязи между профессиональной нагрузкой и показателями деятельности работников. Так, увеличение профессиональной нагрузки на одного работника отдела кадров ОАО «ММК им. Ильича» с 2007 по 2010 гг. на 75,8% привело к увеличению случаев несвоевременного оформления кадровой отчетности и процента ошибок, на 22,2%. Аналогичная негативная ситуация наблюдалась также в условиях ОАО «Алчевский металлургический комбинат» и ОАО «Енакиевский металлургический завод». В свою очередь, это стало причиной дополнительных затрат рабочего времени на устранение ошибок. В условиях ОАО «МК Азовсталь» происходило уменьшение профессиональной нагрузки на одного работника кадровой службы, однако это не сопровождалось уменьшением ошибок в их работе, что требует дополнительного исследования работоспособности управленцев.

Для подтверждения наличия избыточного профессиональной нагрузки было проанализировано соответствие имеющейся численности персонала межотраслевым нормативам численности [5]. Сопоставление показателей численности доказало, что фактическая численность работников кадровой службы на исследуемых предприятиях существенно отличается от нормативной. В условиях ОАО «ММК им. Ильича», ОАО «Алчевский металлургический комбинат» и ОАО «Енакиевский металлургический завод» нехватка работников в отделе кадров колебалась от 20 до 43%, что подтверждает наличие чрезмерной нагрузки работников кадровой службы. В условиях ОАО «МК Азовсталь», ОАО «Донецкий металлургический завод» и ОАО «Донецкий металлопрокатный завод» – наоборот, работников в отделе кадров было на 12,5-67% больше, чем по нормативам численности. То есть на предприятиях имеет место несбалансированность численности управленческого персонала, что негативно влияет на эффективность деятельности предприятия. Два проявления

несбалансированности заключаются в наличии недостаточной или избыточной численности персонала, что в обоих случаях сопровождается негативными последствиями.

Недостаток управленческого персонала не всегда воспринимается как фактор, ухудшающий результативность деятельности предприятия, однако в дальнейшем чрезмерный объем работ, который приходится на одного работника, прежде всего, отражается на состоянии его здоровья и приводит к различным видам скрытых потерь (ухудшение качества и результативности труда, рост времени на выполнение профессиональных задач).

Основным следствием превышения имеющейся численности управленческого персонала необходимую численность является увеличение непроизводительных расходов на персонал, ухудшение управляемости и т.д. Поэтому во избежание снижения производительности труда, ухудшения лояльности персонала, текучести кадров при формировании управленческого персонала необходимо учитывать профессиональную нагрузку работников.

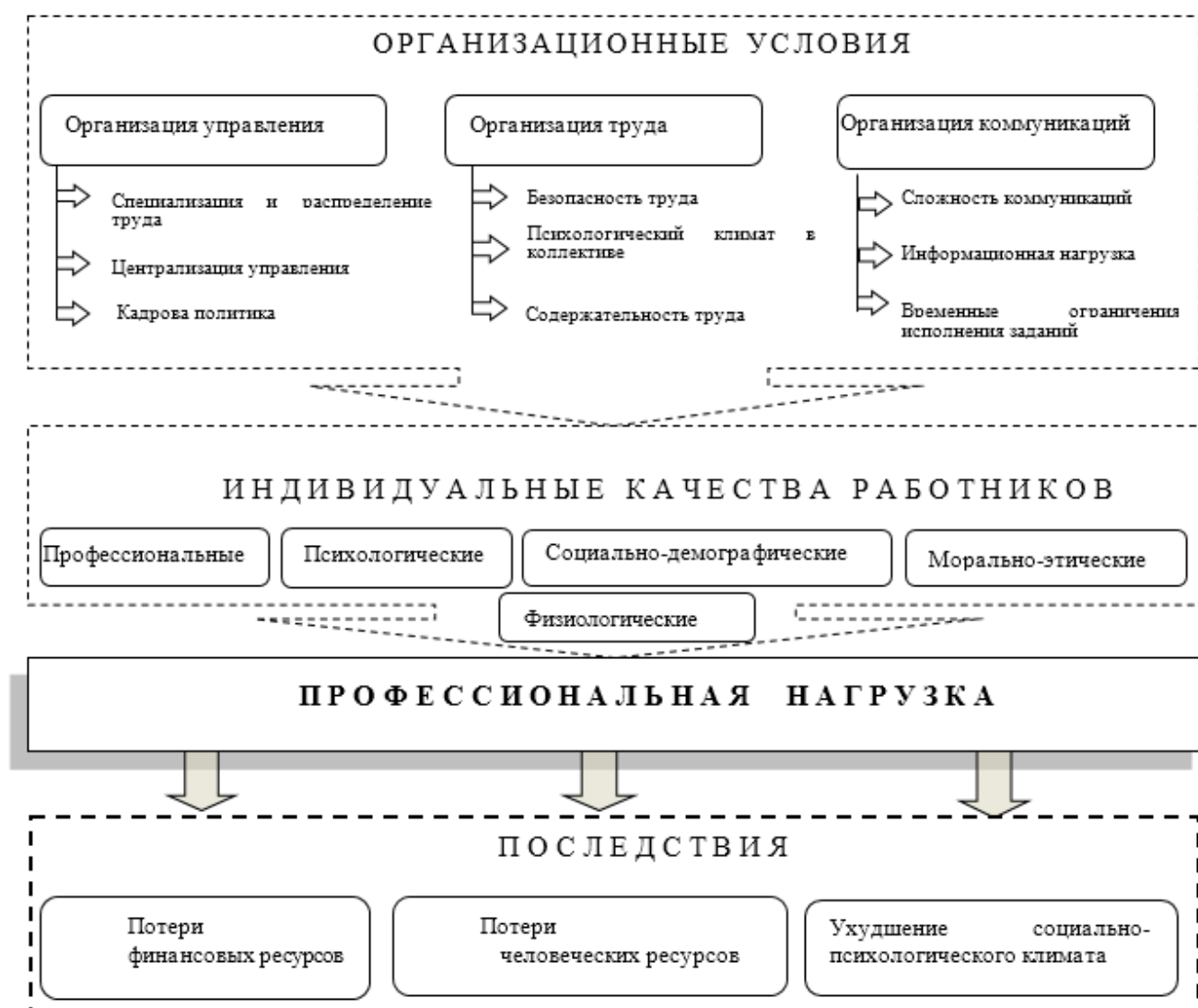


Рис. – Условия возникновения и последствия профессиональной нагрузки управленческого персонала

Профессиональную нагрузку управленческого персонала предлагается оценивать с помощью таких показателей как тяжесть, интенсивность труда и напряженность труда. Для оценки интенсивности труда в практических условиях используются следующие показатели: коэффициент занятости (загруженности) активной работой, «зона труда», сложность труда, темп работы, ритм работы.

Коэффициент занятости (загруженности) активной работой отражает степень занятости работника в течение рабочего времени или «плотность рабочего времени». Однако данный коэффициент не учитывает необходимость и наличие творческого труда, когда напряженные умственные процессы работника происходят вне рабочего времени. Поэтому необходимо одновременное использование дополнительных показателей для более объективной оценки интенсивности труда.

«Зона труда» определяет не только особенности расположения рабочего места, но и количество выполняемых функций работником и возможность совмещения должностей. Вместе с тем, для управленческого труда практически невозможно четко определить количество выполняемых функций. Кроме того, категория «зона труда» не позволяет сравнивать степень нагрузки различных должностей одного управленческого уровня.

Таблица 1 – Показатели профессиональной нагрузки работников кадровой службы предприятий и количественная характеристика её последствий

Показатель	Год	ОАО «ММК им. Ильича»	ОАО «МК Азовсталь»	ОАО «Алчевский металлургический комбинат»	ОАО «Енакиевский металлургический завод»
Нагрузка на одного работника кадровой службы, чел.	2007	1260	612	1074	716
	2008	1433	598	1117	948
	2009	1704	592	1405	997
	2010	2214	556	1590	1387
Процент ошибок при оформлении кадровой документации, %	2007	0,27	0,18	0,21	0,20
	2008	0,28	0,21	0,22	0,23
	2009	0,31	0,23	0,24	0,26
	2010	0,33	0,25	0,31	0,33
Процент несвоевременно оформленной кадровой отчетности, %	2007	-	2,4	2,44	5,26
	2008	2,1	2,2	4,26	2,22
	2009	2,3	2,3	2,27	2,38
	2010	4,3	4,2	6,52	4,26

Сложность труда определяется, как правило, по действующим тарифно-квалификационными справочниками и заключается в структуризации процессов труда на отдельные функции (расчетная, подготовительная, исполнительную, обслуживания) и их оценку в баллах. Каждая из функций имеет три степени оценки сложности работ простая (незначительная), средняя (значительная) и сложная (очень значительная). Выполняемые работы распределяются по классам в зависимости от количества баллов. Для каждого класса устанавливается минимальное и максимальное количество баллов. Если имеют место значительные различия в выполнении работ, то для проверки и уточнения оценки используется экспертный

метод. Таким образом, определение сложности работ имеет несколько субъективный характер.

Темп труда характеризует скорость выполнения трудовых операций и определяется отношением нормативного времени на выполнение определенной функции к фактическому времени ее выполнения. Измерение темпа труда может осуществляться путем проведения хронометража, киносъемки трудового процесса и его отдельных элементов. Однако такой метод определения темпа труда для работников управления является непригодным вследствие невозможности разделения труда управленческого персонала высшего и среднего уровня управления на микроэлементные движения.

Ритм труда предусматривает равномерное чередование действий во времени и пространстве. Если трудовой процесс является ритмичным, легко создается автоматизм действий, что способствует повышению качества выполняемых функций, уменьшению утомляемости работника. Определение степени ритмичности работы для управленческого персонала является достаточно сложным из-за значительного разнообразия выполняемых функций и нерегулярности их выполнения. Таким образом, основные показатели оценки интенсивности труда должны рассматриваться во взаимосвязи, что позволит осуществить интегральную оценку затрат энергии и экстенсивного использования рабочего времени работника.

Тяжесть труда предусматривает степень совокупного влияния всех факторов рабочей среды на здоровье человека и его работоспособность. Тяжесть труда представляет собой интегральный показатель, характеризующий психофизиологические, санитарно-гигиенические, эстетические, социально-психологические условия труда, а также учитывает режим труда и отдыха. Так, по рекомендациям Центрального научно-исследовательского института при проектировании трудовых процессов с целью обеспечения оптимальной интенсивности труда при их выполнении необходимо обеспечивать условия труда, которые не превышают вторую категорию тяжести. Третья категория тяжести труда допустимая при условии создания особых режимов труда и отдыха [6].

Напряженность труда отражает нагрузку преимущественно на центральную нервную систему, органы чувств, эмоциональную сферу труда. Обычно, к показателям характеризующим напряженность труда, относятся: степень интеллектуальной нагрузки, содержательность труда, степень ответственности и риска, монотонность труда, эмоциональные нагрузки, монотонность нагрузок, режим работы, продолжительность рабочего дня.

В зависимости от уровня управления влияние тяжести, напряженности и интенсивности труда на профессиональную нагрузку может существенно отличаться. С целью определения влияния тяжести, интенсивности и напряженности труда на профессиональную нагрузку управленческого персонала в качестве метода исследования было использовано анкетирование. Для характеристики степени влияния составляющих профессиональной нагрузки в зависимости от уровня управления была разработана специальная анкета, которая содержит основные вопросы относительно характеристики профессиональной нагрузки. Анкетированием было охвачено металлургические предприятия Донецкой и Луганской области. В исследовании приняли участие 147 человек, работающих на 7 предприятиях

металлургической отрасли. Общая характеристика предприятий, которые были выбраны в качестве базы исследования, приведена в табл. 2.

Таблица 2 – Общая характеристика металлургических предприятий Донецкой и Луганской области по состоянию на 01.01.2010 г.

Предприятия	Общая численность персонала, чел.	Численность опрошенных, чел.		
		высший уровень	средний уровень	низший уровень
ОАО «ММК им. Ильича»	45492	4	9	14
ОАО «МК Азовсталь»	14336	4	7	12
ОАО «Алчевский металлургический комбинат»	14311	4	9	9
ОАО «Енакиевский металлургический завод»	6933	3	9	10
ОАО «Донецкий металлургический завод»	1635	3	5	8
ОАО «Краматорский металлургический завод Им. Куйбышева»	1095	2	6	9
ОАО «Донецкий металлопрокатный завод»	825	2	7	11
Всего	84627	147		

Выбранная выборочная совокупность является репрезентативной, что подтверждается общей тенденцией повторяемости результатов опроса после увеличения численности респондентов. Согласно методологии проведения социологических исследований, необходимым и достаточным количеством анкет является такой объем выборочной совокупности, позволяющий определить общие тенденции исследования при условии, что респонденты относятся к одной профессии, социальной группе, предприятию, виду экономической деятельности и т.д. Также репрезентативным считается исследование, по которому размер ошибки не превышает 5%. Так Институт Гэллага (США) обнаружил, что ошибка выборки зависит от объема выборки и колеблется от 2 до 11% (табл. 3) [7, с. 122].

Согласно статистической отчетности на промышленных предприятиях Донецкой и Луганской области в 2010 г. численность штатных работников составляет 309390 человек, из которых 18,7% – управленцы, то есть 57856 человек, что является объемом генеральной совокупности. Для исследования было выбрано 147 человек, поэтому ошибка выборки меньше 5%, что подтверждает репрезентативность выборки и проведенного анкетирования.

По результатам анкетирования было выявлено, что влияние тяжести труда на профессиональную нагрузку управленческого персонала зависит от уровня управления обратно пропорционально. С увеличением уровня управления влияние тяжести труда на уровень профессиональной нагрузки значительно уменьшается. По мнению большинства респондентов, влияние интенсивности труда на общий уровень профессиональной нагрузки является довольно значительным, и он не зависит от принадлежности управленческого персонала к основного и вспомогательного производства, или к административно-управленческого персонала. Однако с повышением уровня управления

напряженность труда управленческого персонала увеличивается, что обусловлено повышением уровня ответственности за принимаемые решения, необходимость немедленно реагировать на возникающие во время трудовой деятельности проблемы. Следовательно, влияние каждой составляющей профессиональной нагрузки в зависимости от уровня управления отличается существенно.

Таблица 3 – Зависимость ошибки выборки от объема выборочной совокупности

Объем выборки, чел.	100	200	400	600	750	1000	1500	4000
% объема выборки к генеральной совокупности*	0,00004	0,00008	0,00016	0,00024	0,0003	0,0004	0,0006	0,0016
Ошибка выборки	± 11	± 8	± 6	± 5	± 4	± 4	± 3	± 2

* – объем генеральной совокупности составляет 250 млн. человек

Выводы. Таким образом, прогнозирование и оценка уровня профессиональной нагрузки управленческого персонала является необходимым условием в процессе планирования его численности. Отечественные и зарубежные ученые предлагают использовать различные методы его определения. Так, Я.В. Крушельницкая рекомендует физиологический метод, основанный на физиологических характеристиках напряжения функций организма и усталости. Данный метод предполагает проведение оценки степени адаптированности совокупности работников в трудовых нагрузках [8]. При этом предлагается использовать метод опроса работников по их утомление (сильно устают, не устают, устают нормально). Предлагаемый автором подход имеет существенные недостатки по определению коэффициента утомления и коэффициента восстановления работоспособности, а также методов их расчета. Эдвард Н. Хэй предлагает профессиографический метод, основанный на описательных характеристиках труда (The Hay Guide hart Profile Method). Профессиографическая характеристика трудовой деятельности предусматривает исследование требований к личностным качествам и психофизических возможностей человека, которые обусловлены определенной профессией и охватывает разные стороны конкретной профессиональной деятельности – социальные, социально-экономические, исторические, технические, технологические, правовые, гигиенические, психологические, психофизиологические и социально-психологические [9]. В практике европейских предприятий существуют методы разработки профессиографической характеристики трудовой деятельности, по которым все должности предприятия оцениваются по определенным факторами. Чаще всего это такие факторы как знания, творческий потенциал, ответственность, позволяющие разработать профессиональный профиль должности и дают возможность определить уровень сложности и напряженности труда. Таким образом, необходима разработка научно-методического подхода к планированию численности управленческого персонала с учетом особенностей организационных условий труда, которые влияют на возникновение профессиональной нагрузки.

Список литературы: 1. Хорошкина Е. [Профессиональное «выгорание» специалистов](http://hr-ru.com/2009/08/professionalnoe-vygoranie-specialistov/) / Е. Хорошкина // Управление персоналом. – Украина. – 2006. – №5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-ru.com/2009/08/professionalnoe-vygoranie-specialistov/>; 2. Freudenberger H.J. Staff burn-out // Journal of Social Issues. – 1974. V. 30. – P. 159–165; 3. Maslach C., Jackson S. The measurement of experienced burnout // Journal of occupational behavior, – 1981. University of California, Berkeley V. 2. – P. 99-111; 4. Pines A., Maslach C. Characteristics of staff burnout in mental health settings. Hosp. Community Psychiat, – 1978. – 233 p; 5. Міжгалузові нормативи чисельності працівників, зайнятих доборою, розстановкою, підвищенням кваліфікації (перепідготовкою) та обліком кадрів Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 18.12.2003 №341. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.com/big/text1188/pg1.htm>; 6. Наказ «Про затвердження гігієнічної класифікації праці за показниками шкідливості та небезпечності факторів виробничого середовища, важкості та напруженості трудового процесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mozdocs.kiev.ua/view.php?id=2298>; 7. Добренев В.И., Методы социологического исследования: Учебник / В.И. Добренев, А.И. Кравченко – М.: ИНФРА-М, 2004. – 768 с.; 8 Крушельницька Я.В. Фізіологія і психологія праці: підручник / Я.В. Крушельницька – К.: КНЕУ, 2003. – 367 с.; 9. Чемяков В.П. Грейдинг: технология системы управления персоналом / В.П. Чемяков. – М.: Вершина, 2007. – 2008 с.

Надійшла до редколегії 18.04.2013

УДК 331.108

Необходимость учета влияния составляющих профессиональной нагрузки управленческого персонала в зависимости от уровня управления/ Т.С. Шульгина// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 129-137. Бібліогр.: 2 назв.

У статті проаналізовано основні складові професійного навантаження управлінського персоналу. Досліджено вплив тяжкості, напруженості та інтенсивності праці залежно від рівня управління управлінського персоналу. Визначено напрямки удосконалення методів формування чисельності управлінського персоналу з урахуванням фізіологічної та професіографічної оцінки управлінської праці.

Ключові слова: управлінський персонал, професійна завантаження, тяжкість, напруженість, інтенсивність праці.

The paper analyzes the main elements of professional stress management personnel. The effect of gravity, tension and intensity of labor, depending on the level of control of management is researched. The areas of improvement methods of generating the number of managerial staff including physiological and professionographic assessment of managerial work are determined.

Keywords: administrative staff, professional loading, weight, strength, intensity of labor

УДК 330.341.1

Ю.С. ШИПУЛІНА, канд. екон. наук, доц., Сумський державний університет

ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ІНСТРУМЕНТІВ І МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Виконана систематизація методів і інструментів формування та розвитку кожної зі складових інноваційної культури підприємства: організаційної, мотиваційної, інтелектуально-креативної. Розроблено схему формування інноваційної культури підприємства. Запропоновано і обґрунтовано

© Ю.С. Шипуліна, 2013

Список литературы: 1. Хорошкина Е. [Профессиональное «выгорание» специалистов](http://hr-ru.com/2009/08/professionalnoe-vygoranie-specialistov/) / Е. Хорошкина // Управление персоналом. – Украина. – 2006. – №5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-ru.com/2009/08/professionalnoe-vygoranie-specialistov/>; 2. Freudenberger H.J. Staff burn-out // Journal of Social Issues. – 1974. V. 30. – P. 159–165; 3. Maslach C., Jackson S. The measurement of experienced burnout // Journal of occupational behavior, – 1981. University of California, Berkeley V. 2. – P. 99-111; 4. Pines A., Maslach C. Characteristics of staff burnout in mental health settings. Hosp. Community Psychiat., – 1978. – 233 p; 5. Міжгалузові нормативи чисельності працівників, зайнятих доборою, розстановкою, підвищенням кваліфікації (перепідготовкою) та обліком кадрів Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 18.12.2003 №341. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.com/big/text1188/pg1.htm>; 6. Наказ «Про затвердження гігієнічної класифікації праці за показниками шкідливості та небезпечності факторів виробничого середовища, важкості та напруженості трудового процесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mozdocs.kiev.ua/view.php?id=2298>; 7. Добренев В.И., Методы социологического исследования: Учебник / В.И. Добренев, А.И. Кравченко – М.: ИНФРА-М, 2004. – 768 с.; 8 Крушельницька Я.В. Фізіологія і психологія праці: підручник / Я.В. Крушельницька – К.: КНЕУ, 2003. – 367 с.; 9. Чемяков В.П. Грейдинг: технология системы управления персоналом / В.П. Чемяков. – М.: Вершина, 2007. – 2008 с.

Надійшла до редколегії 18.04.2013

УДК 331.108

Необходимость учета влияния составляющих профессиональной нагрузки управленческого персонала в зависимости от уровня управления/ Т.С. Шульгина// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 129-137. Бібліогр.: 2 назв.

У статті проаналізовано основні складові професійного навантаження управлінського персоналу. Досліджено вплив тяжкості, напруженості та інтенсивності праці залежно від рівня управління управлінського персоналу. Визначено напрямки удосконалення методів формування чисельності управлінського персоналу з урахуванням фізіологічної та професіографічної оцінки управлінської праці.

Ключові слова: управлінський персонал, професійна завантаження, тяжкість, напруженість, інтенсивність праці.

The paper analyzes the main elements of professional stress management personnel. The effect of gravity, tension and intensity of labor, depending on the level of control of management is researched. The areas of improvement methods of generating the number of managerial staff including physiological and professionographic assessment of managerial work are determined.

Keywords: administrative staff, professional loading, weight, strength, intensity of labor

УДК 330.341.1

Ю.С. ШИПУЛІНА, канд. екон. наук, доц., Сумський державний університет

ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ІНСТРУМЕНТІВ І МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Виконана систематизація методів і інструментів формування та розвитку кожної зі складових інноваційної культури підприємства: організаційної, мотиваційної, інтелектуально-креативної. Розроблено схему формування інноваційної культури підприємства. Запропоновано і обґрунтовано

© Ю.С. Шипуліна, 2013

теоретико-методичний підхід до оптимізації структури інструментів і методів формування та розвитку інноваційної культури підприємства.

Ключові слова: інноваційна культура підприємства, інструменти і методи, розвиток складових інноваційної культури, управління інноваційною культурою, оптимізація управління, економіко-математична модель.

Вступ. Світова і вітчизняна практика свідчать, що ефективність інноваційної діяльності підприємства, як і ринковий успіх взагалі, значною мірою визначаються рівнем його інноваційної культури. Розуміючи це найбільш успішні підприємства приділяють значної уваги механізмам і інструментам формування і розвитку інноваційної культури. Проте їх вибір у більшості випадків здійснюється безсистемно, що приводить до значних непродуктивних витрат часу і коштів, ускладнює перехід підприємств до інноваційного розвитку. У зв'язку з цим актуалізується проблема раціоналізації вибору методів і інструментів управління процесами формування і розвитку інноваційної культури на підприємствах. Її розв'язання надасть змогу підвищити результативність управління, прискорити процеси становлення ефективної інноваційної культури і переходу на інноваційний шлях розвитку.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблематика управління розвитком інноваційної культурою підприємств та установ досліджувалася у працях ряду вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, [1, 3, 6, 7, 8, 9] та ін. Проте питання кількісної її оцінки та удосконалення, за незначним винятком [6, 8], практично залишилися нерозкритим. При цьому оптимізації складу інструментів і методів формування та розвитку інноваційної культури у розрізі її окремих складових і їх елементів уваги практично не приділяється.

Постановка проблеми. Таким чином невирішеним залишається важливе наукове завдання раціоналізації вибору інструментів і методів формування і розвитку інноваційної культури на рівні підприємства, з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища (факторів стану інноваційної культури суспільства) та особливостей самого підприємства.

Метою статті є аналіз особливостей застосування основних методів і інструментів формування і розвитку інноваційної культури підприємства, розробка на цій основі рекомендацій щодо їх застосування, а також підходів до оптимізації їх складу.

Матеріали та результати досліджень. У попередніх дослідженнях автора, зокрема [7, 11], показано, що інноваційна культура організації (підприємства чи установи) включає три складові: мотиваційну, організаційну і інтелектуально-креативну. Системний аналіз та узагальнення літературних джерел [1-3, 5, 7-10] і практики господарювання, урахування результатів авторського аналізу вітчизняного і світового досвіду застосування методів інтенсифікації інноваційного розвитку, а також результатів експертного опитування вищого менеджменту ряду підприємств та установ Сумської області [12], дозволив визначити сукупність основних методів і інструментів формування і розвитку інноваційної культури організації, які автором згруповані за зазначеними вище складовими (табл. 1). Інструменти і методи для кожної зі складових подано у порядку їх застосування.

Таблиця 1 – Методи і інструменти формування та розвитку складових інноваційної культури підприємства чи установи

Складова інноваційної культури	Методи і інструменти
Організаційна	Створення гнучких і адаптивних організаційних структур управління [5]: функціонально-матричних; проектно-матричних. Формування новітніх форм організації діяльності [10]: пульсуючої; дволикої; багат шарової; комісарської; феодальної; незалежної самокерованої; команди, що самозароджується. Процесно-орієнтоване управління: виділення прямих і опосередкованих витрат по всім бізнес-процесам і віднесення їх до конкретних продуктів і споживачів. Демократичний стиль керівництва, спільно-творча взаємодія членів колективу; делегування повноважень; мобільність горизонтальних і вертикальних переміщень персоналу; гнучкий графік роботи і відпочинку (гнучкий цикл, плинний графік, змінна тривалість робочого дня тощо); гнучкий вибір робочого місця; Ліквідація бар'єрів для комунікації, обміну ідеями, критики. Управління конфліктами: структурне; міжособистісне. Управління знаннями: підготовка і перепідготовка персоналу; актуалізація знань.
Мотиваційна	Стимулювання творчої праці: матеріальне і моральне заохочення; відсутність обмежень творчої праці; оплата за результатами; створення умов для реалізації творчого потенціалу особистості. Правова захищеність результатів творчої праці (патентами, ліцензіями тощо). Стимулювання підприємництва: участь у прибутку, премії, комісійні; вертикальні і горизонтальні переміщення. Створення і пропагування іміджу інноватора, його успішності: особистості, підрозділу, організації у цілому. Формування і розвиток стереотипів вдалої інноваційної діяльності. Управління знаннями: стимулювання набуття і розвитку знань; розвиток творчого потенціалу; стимулювання передати знання учням і колегам; дії за принципом: витрати на невдалі проекти – це інвестиції у досвід і навчання персоналу, виділення бюджету на ризикові проекти тощо.
Інтелектуально-креативна	Виявлення творчих здібностей і таланту; навчання протягом життя; надання можливостей для творчості, зокрема: постановка складних завдань, що потребують творчого підходу, творчого зосередження, реалізації креативного потенціалу. Механізація і автоматизація рутинних робіт, формулювання переважно творчих завдань, де можна повною мірою проявити креативну здатність. Постановка завдань, що виходять за межі знань і досвіду персоналу, потребують обміну думками і ідеями з колегами, що працюють у суміжних галузях знань.

Формування інноваційної культури у загальному випадку здійснюється за всіма її складовими, проте базовою складовою є організаційна, на її основі формується мотиваційна, а потім інтелектуально-креативна складові (рис. 1). Теорія і практика управління свідчать, що в останні десятиріччя серед функцій управління консолідує головну роль відіграє організація [13], це ж є справедливим і для

управління інноваційною культурою організації. Таким чином, схема формування інноваційної культури підприємства чи установи має вигляд, як це автором показано на рис. 1.

Наведене у табл. 1 коло інструментів і методів є досить широким. Необхідно виділити інструменти і методи які доцільно застосовувати на початкових етапах формування інноваційної культури, а також ті – які слід застосовувати на етапі розвитку вже наявної інноваційної культури підприємства.

Очевидно, вибір залежить від діагностики наявного стану інноваційної культури підприємства у цілому, а також стану її окремих складових (див. табл. 1). Орієнтовний перелік оціночних показників стану організаційної, мотиваційної та інтелектуально-креативної складових окреслено автором у роботі [11].



Рис. 1 – Схема формування інноваційної культури підприємства чи установи

Оцінка (O_i) стану i -ї складової може бути виконана за формулою:

$$O_i = \sum_{j=1}^{N_i} (P_{ij} \times B_{ij}) \quad (1)$$

де P_{ij} та B_{ij} – відповідно, значення та вагомість j -го показника i -ї складової інноваційної культури;

N_i – кількість показників i -ї складової.

Оскільки показники стану складових інноваційної культури (P_{ij}) можуть бути як кількісними, так і (переважно) якісними, уявляється доцільним їх оцінку вести (експертним методом) у балах, наприклад, за 10-ти чи 100-бальною шкалою (у порядку зростання).

Слід також визначити діапазон значень O_i який свідчить про низький, середній чи високий рівень стану i -ї складової інноваційної культури.

Інтегральну оцінку стану інноваційної культури підприємства у цілому можна вести як середньозважену оцінок окремих складових (O_i). Проте більш правильним є оцінка поточного стану окремих складових за формулою (1), визначення за результатами оцінки їх рівня та вибір заходів (див. табл. 1) щодо розвитку і підвищення стану інноваційної культури.

Для оцінки стану інноваційної культури у цілому введемо показник

$$O_{I.K.} = (O_{ОРГ.}, O_{МОТ.}, O_{ІНТ.}), \quad (2)$$

де $O_{ОРГ.}$, $O_{МОТ.}$, $O_{ІНТ.}$ – відповідно, нормалізовані оцінки стану організаційної, мотиваційної та інтелектуально-креативної складових інноваційної культури підприємства.

O_i може приймати значення: 2 – якщо рівень відповідної складової є високим; 1 – якщо рівень складової є середнім, 0 – якщо рівень складової є низьким.

Відповідно, показник $O_{I.K.}$ може приймати значення від (0, 0, 0) – низький рівень інноваційної культури, до (2, 2, 2) – максимальний рівень інноваційної культури.

Показник $O_{I.K.}$ з одним $O_i = 1$ (інші $O_i = 2$) свідчить про, в цілому, високий рівень інноваційної культури; з двома $O_i = 1$ (інші $O_i = 2$) – про достатній рівень; з трьома $O_i = 1$ – про середній рівень. Варіанти, що включають $O_i = 0$ свідчать про незбалансованість складових інноваційної культури; два, а тим більше три, $O_i = 0$ свідчать про нерозвиненість (незбалансованість) інноваційної культури підприємства, яку слід формувати фактично з нуля.

З урахуванням цього автором розроблена таблиця для прийняття рішень щодо вибору варіантів управлінських дій з розвитку інноваційної культури підприємства (табл. 2).

Подані у табл. 2 варіанти управлінських рішень є узагальненими, їх слід конкретизувати, приймаючи до уваги рекомендації табл. 1. Проте, остаточні рішення відносно того які конкретно інструменти і методи формування інноваційної культури слід застосовувати у конкретній ситуації – залежать від специфіки підприємства та зовнішніх умов у яких воно функціонує. Слід враховувати відповідність відібраних методів та інструментів зовнішнім умовам, зокрема, стану інноваційної культури суспільства (держави) у частині максимального використання наявних (заданих зовні) сприятливих можливостей і протидії несприятливих.

Таблиця 2 – Таблиця рішень щодо управління розвитком інноваційної культури підприємства

Стан інноваційної культури	Нормалізовані оцінки складових інноваційної культури			Управлінські рішення
	$O_{ОРГ.}$	$O_{МОТ.}$	$O_{ІНТ.}$	
Високий	2	2	2	Підтримка досягнутого рівня. Реагування на зміни стану зовнішнього середовища
В цілому високий	1	2	2	Коригуючі дії щодо підвищення рівня відповідних складових. Порівняння зі станом інноваційної культури основних конкурентів і внесення відповідних коректив.
	2	1	2	
	2	2	1	
Середній	1	1	1	Комплекс дій щодо підвищення рівня пріоритетних складових, в ідеалі - усіх
Незбалансованість інноваційної культури	2 або 1	2 або 1	0	Формування складових інноваційної культури (з $O_i = 0$). Підвищення рівня складових з $O_i = 1$
	2 або 1	0	2 або 1	
	0	2 або 1	2 або 1	

Інноваційна культура не сформована	2 або 1	0	0	Формування інноваційної культури, з урахуванням наявності її окремих елементів
	0	2 або 1	0	
	0	0	2 або 1	
Інноваційна культура відсутня	0	0	0	Формування інноваційної культури "з нуля"

Викладене узагальнене автором у вигляді графічної інформаційної моделі вибору методів та інструментів управління розвитком інноваційної культури на основі її діагностики, яка подана на рис. 2.

Оскільки обсяг коштів, які підприємство може виділити на розвиток інноваційної культури практично завжди є обмеженим, то остаточний вибір набору інструментів і методів управління розвитком слід здійснювати виходячи з міркувань забезпечення максимального приросту показників стану складових інноваційної культури при фіксованому бюджеті.

Для виконання оптимізаційних розрахунків автором розроблена наступна економіко-математична модель.

Цільова функція:

$$O_{IK} = \sum_{j=1}^3 O_j \times B_j \rightarrow \max \quad (3)$$

$$O_j = \sum_{i=1}^{N_j} P_{ji} \times B_{ji} \quad (4)$$

$$P_{ji} = P_{ji} + \sum_{k=1}^{K_m} \Delta P_{jik} \quad (5)$$

Обмеження:

$$P_{\min} \leq P_{ji} \leq P_{\max} \quad (6)$$

$$\sum_{k=1}^{K_m} Z_k \leq Z_{\max} \quad (7)$$

де: O_j і B_j – відповідно, нормалізоване значення показника j -ї складової інноваційної культури ($O_{\text{ОРГ.}}$, $O_{\text{МОТ.}}$, $O_{\text{ІНТ}}$ – див. позначення до формули 2), а також її вагомості;

P_{ji} – значення i -го показника j -ї складової;

$P_{\min}$, $P_{\max}$ – відповідно, мінімальне та максимальне значення i -го показника j -ї складової;

ΔP_{jik} – приріст значення i -го показника j -ї складової, внаслідок застосування k -го інструменту чи методу розвитку інноваційної культури; Z_k – витрати на k -й інструмент чи метод; $Z_{\max}$ – ліміт загальних витрат на розвиток інноваційної культури.

Позначення у формулі (4) аналогічні позначенням у формулі (1).

Сутність запропонованої моделі полягає у наступному. Застосування k -го інструменту чи методу розвитку інноваційної культури приводить до приросту (ΔP_{jik}) значення i -го показника j -ї складової. Для одних показників цей приріст може бути суттєвим, для інших – нульовим. Модель дозволяє сформувати оптимальний набір

інструментів і методів розвитку інноваційної культури, застосування яких забезпечує максимальне зростання її інтегрального показника O_{IK} при встановленому ліміті (Z_{max}) загальних витрат на розвиток інноваційної культури.

Застосування даної моделі пов'язане з проблемою прогнозування величин ΔP_{jik} . Для полегшення її розв'язання автором запропоновано застосування матриць виду табл. 3.

Табл. 3 заповнюється експертами, які визначають ступінь впливу конкретних інструментів та методів розвитку інноваційної культури підприємства на зростання оціночних показників (ΔP_{jik}) її окремих елементів. Дані табл. 3 використовуються для виконання оптимізаційних розрахунків відповідно до економетричної моделі, що відображена у формулах 3-7.



Рис. 2 – Укрупнена графічна інформаційна модель вибору методів та інструментів формування та розвитку інноваційної культури підприємства

Таблиця 3 – Матриця прогнозування приросту показників стану складових інноваційної культури

Механізми та інструменти, витрати на їх застосування	Організаційна складова					Мотиваційна складова					Інтелектуально-креативна складова				
1, Z_1	ΔP_{111}		ΔP_{1i1}	...	ΔP_{1n1}	ΔP_{211}	...	ΔP_{2i1}	...	ΔP_{2m1}	ΔP_{311}	...	ΔP_{3i1}	...	ΔP_{3s1}
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
k, Z_k	ΔP_{11k}	...	ΔP_{1ik}	...	ΔP_{1nk}	ΔP_{21k}	...	ΔP_{2ik}	...	ΔP_{2mk}	ΔP_{31k}	...	ΔP_{3ik}	...	ΔP_{3sk}
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
K, Z_K	ΔP_{11K}	...	ΔP_{1iK}	...	ΔP_{1nK}	ΔP_{21K}	...	ΔP_{2iK}	...	ΔP_{2mK}	ΔP_{31K}	...	ΔP_{3iK}	...	ΔP_{3sK}

Висновки. Узагальнюючі викладене, необхідно зазначити:

- сформовано та впорядковано за порядком їх застосування комплекси методів і інструментів формування та розвитку кожної зі складових інноваційної культури підприємства;

- запропоновано загальну схему формування інноваційної культури підприємства;

- розроблено методичний підхід (включаючи графічну інформаційну модель) до вибору методів та інструментів формування та розвитку інноваційної культури підприємства;

- розроблено методичний підхід та розроблено на його основі економіко-математичну модель для оптимізації набору інструментів і методів розвитку інноваційної культури, застосування яких забезпечує максимальне зростання її рівня при встановленому ліміті загальних витрат на її розвиток.

- для практичної реалізації економетричної моделі запропоновано матрицю прогнозування експертами величини приросту показників стану складових інноваційної культури; за її допомогою формується масив вихідних даних для виконання оптимізаційних розрахунків.

Отримані результати у сукупності формують теоретико-методичні засади оптимізації структури інструментів і методів формування та розвитку інноваційної культури підприємства.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на формування масиву статистичних даних щодо ступеня впливу окремих інструментів і методів розвитку інноваційної культури на її окремі складові та їх елементи.

Список літератури: 1. Захарчишин Г.М., Любомудрова Л.С. Інноваційна культура як пріоритетний напрямок інноваційного розвитку вітчизняних підприємств - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_05/05_zahachin.htm. 2. Захарчишин Г.М., Андрійчук О.Я. Концептуальна модель інноваційної культури підприємства // Наук. вісник НЛТУ України: 36. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУ України. – 2008. – вип.. 18.8. – С. 272-278. 3. Зубенко В.В. Инновационная культура в системе организационной культуры предприятия // Экономика и управление. – 2007. - № 4-5. - С. 93-97. 4. Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю.С. Роль інноваційної культури у формуванні інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві // Збірка тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції "Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку". У 3 т. Т. 3. – Макіївка: Макіївський економіко-гуманітарний інститут, 2010. – С.69-72. 5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД „Університетська книга”; К.:

Видавничий дім „Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с. **6.** Казмірчук С. Інноваційна культура: роль і місце в інноваційному розвитку підприємства // Соціально-економічні проблеми і держава. - 2010. - Випуск 1(3). - С. 66-70. **7.** Камерон К. К. Диагностика и изменение организационной культуры / Камерон, Р. Куин: Пер. с англ. / Под ред. И.А. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с. **8.** Ларичева Е.А. Сравнительный анализ корпоративной, инновационной культуры и культуры производства // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №5. – С. 25-32. **9.** Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры. М.: Финпресс, 2004. – 288 с. **10.** Тофлер Э. Метаморфозы власти: Пер. с англ. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2004. – 669 с. **11.** Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 132-138. **12.** Шипуліна Ю.С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128-140. **13.** Штраейгг Георг Тенденции и перспективы развития стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики стратегического управления. № 5. – 2000. – С. 93-98.

Надійшла до редакції 14.04.2013

УДК 330.341.1

Підходи до оптимізації структури інструментів і методів формування та розвитку інноваційної культури підприємства/ Ю.С. Шипуліна// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44 (1017) - С. 137-145. Бібліогр.: 2 назв.

Аннотация. Выполнена систематизация методов и инструментов формирования и развития каждой из составляющих инновационной культуры предприятия: организационной, мотивационной, интеллектуально-креативной. Разработана схема формирования инновационной культуры предприятия. Предложено и обосновано теоретико-методический подход к оптимизации структуры инструментов и методов формирования и развития инновационной культуры предприятия.

Ключевые слова: инновационная культура предприятия, инструменты и методы, развитие составляющих инновационной культуры, управления инновационной культурой, оптимизация управления, экономико-математическая модель.

Abstract. The systematization of methods and instruments of creation and development of each of the components of an innovative enterprise culture has been done: organizational, motivational, intellectual and creative. The scheme of formation of innovative enterprise culture has been developed. The theoretic-methodological approach to optimization of the structure of instruments and methods of formation and development of innovative enterprise culture has been proposed and proved.

Keywords: innovative enterprise culture, tools and techniques, development of innovative components of culture, culture of innovation, optimization of management, economic and mathematical model.

УДК 330.341:339.9

О.Є. СКВОРЧЕВСЬКИЙ, канд. техн. наук., доц., НТУ «ХПІ»

МНОЖИННА РЕГРЕСІЯ ОБСЯГІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОЗРОБОК ВІД ФІНАНСУВАННЯ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ВЛАСНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ

Метою дослідження є аналітичний опис залежності обсягів науково-технічних розробок від фінансування наукових та науково-технічних робіт з державного бюджету та власних коштів підприємств. Для досягнення поставленої мети була побудована модель множинної лінійної

Видавничий дім „Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с. **6.** Казмірчук С. Інноваційна культура: роль і місце в інноваційному розвитку підприємства // Соціально-економічні проблеми і держава. - 2010. - Випуск 1(3). - С. 66-70. **7.** Камерон К. К. Диагностика и изменение организационной культуры / Камерон, Р. Куин: Пер. с англ. / Под ред. И.А. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с. **8.** Ларичева Е.А. Сравнительный анализ корпоративной, инновационной культуры и культуры производства // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №5. – С. 25-32. **9.** Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры. М.: Финпресс, 2004. – 288 с. **10.** Тофлер Э. Метаморфозы власти: Пер. с англ. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2004. – 669 с. **11.** Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 132-138. **12.** Шипуліна Ю.С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128-140. **13.** Штраейгг Георг Тенденции и перспективы развития стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики стратегического управления. № 5. – 2000. – С. 93-98.

Надійшла до редакції 14.04.2013

УДК 330.341.1

Підходи до оптимізації структури інструментів і методів формування та розвитку інноваційної культури підприємства/ Ю.С. Шипуліна// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44 (1017) - С. 137-145. Бібліогр.: 2 назв.

Аннотация. Выполнена систематизация методов и инструментов формирования и развития каждой из составляющих инновационной культуры предприятия: организационной, мотивационной, интеллектуально-креативной. Разработана схема формирования инновационной культуры предприятия. Предложено и обосновано теоретико-методический подход к оптимизации структуры инструментов и методов формирования и развития инновационной культуры предприятия.

Ключевые слова: инновационная культура предприятия, инструменты и методы, развитие составляющих инновационной культуры, управления инновационной культурой, оптимизация управления, экономико-математическая модель.

Abstract. The systematization of methods and instruments of creation and development of each of the components of an innovative enterprise culture has been done: organizational, motivational, intellectual and creative. The scheme of formation of innovative enterprise culture has been developed. The theoretic-methodological approach to optimization of the structure of instruments and methods of formation and development of innovative enterprise culture has been proposed and proved.

Keywords: innovative enterprise culture, tools and techniques, development of innovative components of culture, culture of innovation, optimization of management, economic and mathematical model.

УДК 330.341:339.9

О.Є. СКВОРЧЕВСЬКИЙ, канд. техн. наук., доц., НТУ «ХПІ»

МНОЖИННА РЕГРЕСІЯ ОБСЯГІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОЗРОБОК ВІД ФІНАНСУВАННЯ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ВЛАСНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ

Метою дослідження є аналітичний опис залежності обсягів науково-технічних розробок від фінансування наукових та науково-технічних робіт з державного бюджету та власних коштів підприємств. Для досягнення поставленої мети була побудована модель множинної лінійної

© О.Є. Скворчевський, 2013

регресії. Перевірена її якість. Економічна інтерпретація параметрів моделі множинної лінійної регресії показала, що використання коштів державного бюджету для фінансування науково-технічних розробок малоефективне. В той же час кожен 1 млн. грн. власних коштів підприємств дає приріст обсягів науково-технічних розробок на 3,69 млн.грн.

Ключові слова: науково-технічні розробки, державний бюджет, коефіцієнт кореляції, множинна лінійна регресія, метод найменших квадратів.

Вступ. В умовах вичерпання природних ресурсів, глобальних змін клімату, глибокої кризи сучасної фінансово-економічної системи, без перебільшення можна сказати, що перехід до інноваційної моделі розвитку є найважливішою умовою сталого соціально-економічного розвитку держави. Не зважаючи на це, Україна за часи незалежності втратила значну частину свого інноваційного потенціалу. Основною причиною цього явища можна вважати недостатнє фінансування науки і інновацій. Цю основну причину умовно можна було б розділити на дві, а саме загальне недостатнє фінансування та неефективне розподілення коштів між окремими його напрямками.

Враховуючи вищесказане перспективним можна вважати кількісну оцінку залежностей обсягів різних напрямків наукових та науково-технічних робіт від обсягів їх фінансування із різних джерел. В даному випадку побудуємо модель парної лінійної регресійної залежності обсягів науково-технічних розробок від фінансування наукових та наукової технічних робіт з державного бюджету та за рахунок власних коштів підприємств.

Аналіз останніх досягнень та публікацій в напрямку досліджень. Основою економетричних досліджень показників інноваційної діяльності підприємств України можуть стати відповідні статистичні збірники, що регулярно публікуються Державною службою статистики. Останній з таких збірників [1] достатньо повну інформацію, що характеризує різні аспекти інноваційної активності підприємств України. Природно, що збірник [1] лише систематизує значний обсяг статистичної інформації та представляє його широкій громадськості, однак кількісних методів дослідження він не містить.

Питання сучасного стану інноваційної діяльності, шляхів впровадження інноваційної моделі розвитку в Україні є предметом активних наукових досліджень багатьох вітчизняних фахівців: П. Бубенка, В. Гєєця, О. Григора, Я. Жаліло, Ю. Макогона, В. Новицького, Ю. Пахомова, П. Перерви, М. Петрини, В. Семиноженка, Л. Федулової, А. Філіпенка та багатьох інших [2-4 та ін.]. Однак дані дослідження, як і в цілому сучасна українська економічна наука, вкрай мало

насичені економіко математичними, зокрема економетричними дослідженнями. Таке положення справ іде в розріз із загальносвітовою тенденцією, де економіка є однією з найбільш математизованих дисциплін.

Останнім часом з'являється значна кількість публікацій [5, 6, 7 та ін.] в яких зроблена спроба проаналізувати статистичні данні наведені в [1]. Такий аналіз носить в основному описовий характер без застосування апарату математичної статистики та економетрії.

В [7] зроблена спроба побудувати моделі парної лінійної регресії для залежностей витрат на інноваційну діяльність від іноземних інвестицій в основний капітал, а також іноземних інвестицій в інноваційну діяльність. Однак механічне використання надбудови «Аналіз даних» Microsoft Excel, без врахування рекомендацій та звичайної

методики проведення парного кореляційно-регресійного аналізу [9, 10, 11 та ін.], призвело авторів до отримання не коректних

результатів, які вони тим не менш представили у статті [7].

Робота [8] обмежується лише кореляційно-регресійним аналізом виробництва нових видів техніки в Україні в залежності від джерел фінансування інноваційної діяльності. Інші показники інноваційної діяльності в Україні дана стаття не розглядає. Окрім цього статистичні дані на які спирається робота [8] на теперішній час дещо застаріли.

В результаті здійсненого вище доступного аналізу наукової та науково-практичної літератури в напрямку досліджень, потрібно відзначити наступне. Незважаючи на широкі можливості, що відкриває статистичний звіт [1] економетричні дослідження показників інноваційної активності в Україні несуть епізодичний характер. Наукових робіт в яких би були представлені результати побудови множинної лінійної регресійної залежності обсягів науково-технічних розробок від фінансування наукових та науково-технічних робіт з державного бюджету та власних коштів підприємств не виявлено.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є аналітичний опис залежності обсягів науково-технічних розробок від фінансування наукових та науково-технічних робіт з державного бюджету та власних коштів підприємств шляхом побудова множинної лінійної регресійної на основі статистичних даних [1]. Економічна інтерпретація отриманих результатів.

Матеріали та результати досліджень. Статистичні дані, що становлять основу даного дослідження взяті з [1] та зведені в табл. 1. Всі вони вимірюються в млн. грн. Для спрощення подальшого представлення матеріалів введемо позначення: y – обсяги науково-технічних розробок, x_1 – обсяги фінансування наукових та науково-технічних робіт із державного бюджету; x_2 – обсяги фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок власних коштів підприємств.

Перш за все оцінимо характер взаємозв'язків залежної змінної y від незалежних змінних x_1 та x_2 . Для цього побудуємо матрицю парних коефіцієнтів кореляції (табл. 1).

Таблиця 1 – Вихідні данні економетричних досліджень

Рік	y	x_1	x_2
2005	2406,9	1711,2	338,5
2006	2394,4	1761,9	404,1
2007	2537,2	2162,6	400,3
2008	2754,6	2634,4	399,2
2009	2983,9	2405,4	445,5
2010	3163,3	2326,4	547,6
2011	2820,9	2183,7	476,3

Таблиця 2 – Матриця парних коефіцієнтів кореляції

	y	x_1	x_2
y	1	0,725	0,866
x_1	0,725	1	0,453
x_2	0,866	0,453	1

Парний коефіцієнт кореляції між обсягами науково-технічних розробок та обсягами фінансування наукових та науково-технічних робіт із державного бюджету дорівнює $r_{y,x_1}=0,725$. Парний коефіцієнт кореляції вимагає перевірки статистичної значущості за критерієм Ст'юдента. Критичне значення цього показника при ступенях свободи 5 та вірогідності 90% дорівнює $t_{0,95}=2,015$. Фактичне значення критерію Ст'юдента, розраховується за формулою:

$$t_{\text{факт}} = \frac{r \cdot \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \quad (1)$$

В нашому випадку $t_{y,x_1}=2,354$, це свідчить про статистичну значущість отриманого коефіцієнта кореляції так як $t_{y,x_1} > t_{0,95}$ ($2,354 > 2,015$).

Парний коефіцієнт кореляції між обсягами науково-технічних розробок та обсягами фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок коштів підприємств дорівнює $r_{y,x_2}=0,866$. Парний коефіцієнт кореляції вимагає перевірки статистичної значущості за критерієм Ст'юдента.

Фактичне значення критерію Ст'юдента, розраховане за формулою (1) $t_{y,x_2}=3,88$, це свідчить про статистичну значущість отриманого коефіцієнта кореляції так як $t_{y,x_2} > t_{0,95}$ ($3,88 > 2,015$).

Парний коефіцієнт кореляції між незалежними змінними моделі, а саме обсягами фінансування наукових та науково-технічних робіт із державного бюджету та обсягами їх фінансування за рахунок коштів підприємств, незначний $r_{x_1,x_2}=0,453$. Це свідчить про відсутність мультиколінеарності. Попередній аналіз показав, що інші вимоги теореми Гауса-Маркова також виконуються. Отже в даному випадку доцільно будувати модель множинної лінійної регресії за допомогою методу найменших квадратів. Однак в рамках кореляційного аналізу побудуємо та проаналізуємо також матрицю частних коефіцієнтів кореляції.

У випадку моделі множинної лінійної регресії з двома незалежними змінними x_1 та x_2 частні коефіцієнти кореляції розраховуються із використанням значень парних за формулами:

$$r_{yx_1} = \frac{r_{yx_1} - r_{yx_2} \cdot r_{x_1x_2}}{\sqrt{(1-r_{yx_2}^2) \cdot (1-r_{x_1x_2}^2)}} ; \quad (2)$$

$$r_{yx_2} = \frac{r_{yx_2} - r_{yx_1} \cdot r_{x_1x_2}}{\sqrt{(1 - r_{yx_1}^2) \cdot (1 - r_{x_1x_2}^2)}} ; \quad (3)$$

$$r_{x_1x_2} = \frac{r_{x_1x_2} - r_{yx_1} \cdot r_{yx_2}}{\sqrt{(1 - r_{yx_1}^2) \cdot (1 - r_{yx_2}^2)}} . \quad (4)$$

Така матриця (табл. 3) показала, що між об'ємом науково-технічних розробок та об'ємами фінансування наукових та науково-технічних робіт, існує більш тісний зв'язок ніж показали парні коефіцієнти кореляції.

Таблиця 3 – Матриця часних коефіцієнтів кореляції

	y	x_1	x_2
y	1	0,747	0,876
x_1	0,747	1	-0,51
x_2	0,876	-0,51	1

Часні коефіцієнти кореляції, як і парні, вимагають перевірки статистичної значущості за критерієм Ст'юдента. Критичне значення цього показника при ступенях свободи 4 та вірогідності 90% дорівнює $t_{0,9;4}=2,132$. Фактичне значення критерію Ст'юдента, розраховується за формулою:

$$t_{\text{ч.факт}} = \frac{r_{\text{ч}} \cdot \sqrt{n - (m + 1)}}{\sqrt{1 - r_{\text{ч}}^2}} . \quad (5)$$

В нашому випадку $t_{\text{ч.}yx_1}=2,25$, це свідчить про статистичну значущість отриманого коефіцієнта кореляції так як $t_{y,x_1} > t_{0,9;5}$ ($2,25 > 2,132$).

Фактичне значення критерію Ст'юдента, розраховане за формулою (5) $t_{\text{ч.}yx_2}=3,64$, це свідчить про статистичну значущість отриманого коефіцієнта кореляції так як $t_{\text{ч.}yx_2} > t_{0,9;4}$ ($3,64 > 2,132$).

Множинний коефіцієнт кореляції $r_{\text{мн}}=0,94$ свідчить про тісний зв'язок між об'ємами науково-технічних розробок та усім набором незалежних змінних обраних для побудови моделі.

Проведений аналіз часних та множинного коефіцієнта кореляції іще раз підтвердив доцільність побудови в даному випадку моделі множинної лінійної регресії.

Перш за все спробуємо оцінити модель множинної регресії за методом найменших квадратів у вигляді:

$$\hat{y} = \beta_0 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \varepsilon. \quad (6)$$

де $\beta_0, \beta_1, \beta_2$ – оцінки параметрів парної лінійної регресії;
 ε – випадкове відхилення.

За допомогою інструменту «Регресія» надбудови «Аналіз даних» Microsoft Excel, що реалізує алгоритм методу найменших квадратів, оцінимо модель множинної лінійної регресії у вигляді:

$$\hat{y} = 659 + 0,336 \cdot x_1 + 2,95 \cdot x_2 + \varepsilon. \quad (7)$$

Однак параметр $\beta_0 = 659$ має значну стандартну помилку $m\beta_0 = 370$. Така значна помилка параметру регресії неминуче призведе до його статистичної незначущості, а також до того, що його довірчі інтервали матимуть суперечливі результати. Все це може свідчити лише про те, що в даному випадку параметр β_0 економічної інтерпретації не має, а модель парної лінійної регресії доцільно будувати без нього у вигляді:

$$\hat{y} = \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \varepsilon. \quad (8)$$

Повторно застосувавши інструмент «Регресія» надбудови «Аналіз даних» Microsoft Excel, отримаємо МНК-оцінку моделі (8) у вигляді:

$$\hat{y} = 0,519 \cdot x_1 + 3,69 \cdot x_2 + \varepsilon. \quad (9)$$

Стандартна помилка параметру $\beta_1 = 0,519$ становить $m\beta_1 = 0,16$, значить розрахункове фактичне значення критерію Ст'юдента $t_{\beta_1} = \beta_1 / m\beta_1$ буде дорівнювати 3,133. Параметр β_1 буде статистично значущим, оскільки $t_{\beta_1} > t_{0,95}$ ($3,133 > 2,015$).

Стандартна помилка параметру $\beta_2 = 3,69$ становить $m\beta_2 = 0,83$, значить розрахункове фактичне значення критерію Ст'юдента $t_{\beta_2} = \beta_2 / m\beta_2$ буде дорівнювати 4,42. Параметр β_2 буде статистично значущим, оскільки $t_{\beta_2} > t_{0,95}$ ($4,42 > 2,015$).

Довірчий інтервал для параметру β_j при вірогідності 90% буде визначатися за формулою:

$$\beta_j - m\beta_j \cdot t_{0,95} \leq b_j \leq \beta_j + m\beta_j \cdot t_{0,95}, \quad (10)$$

90 %-і інтервали для параметрів множинної лінійної регресії (1) матимуть вигляд:

$$0,185 \leq b_1 \leq 0,853, \quad (11)$$

$$2,008 \leq b_2 \leq 5,372, \quad (12)$$

95 %-і інтервали для параметрів множинної лінійної регресії (1) матимуть вигляд:

$$0,093 \leq b_1 \leq 0,945, \quad (13)$$

$$1,544 \leq b_2 \leq 5,836. \quad (14)$$

Статистична значущість та довірчі інтервали параметрів множинної лінійної регресії (7) не викликають сумнівів. Отже, можемо перейти до економічної інтерпретації параметрів.

Економічним сенсом оцінки параметру $\beta_1 = 0,519$ буде приріст обсягів виконання науково-технічних розробок при збільшенні фінансування наукової та науково-технічної діяльності за рахунок державного бюджету на 1 млн. грн. Іншими словами, кожен додатковий 1 млн. грн. з державного бюджету вкладений в фінансування наукової та науково-технічної діяльності дасть приблизний приріст обсягів науково-технічних розробок на 0,519 млн. грн. Такий результат є досить невтішним і показує неефективність використання бюджетних коштів при фінансуванні науково-технічних розробок.

В той же час параметр $\beta_2 = 3,69$ показує, що на кожен 1 млн. грн. вкладений підприємствами в розвиток наукової та науково-технічної діяльності приріст обсягів науково-технічних розробок становить 3,69 млн. грн.

Співвідношення $\beta_2/\beta_1 = 7,11$ показує, що інвестиції підприємств в створення науково-технічних розробок в 7,11 раз ефективніші ніж асигнування з державного бюджету.

Стандартна помилка регресії для моделі (9) дорівнює $s = 142,53$, що є достатньо хорошим показником. Стандартна помилка для моделі (9) менша ніж для моделі (7), що свідчить про правильність прийнятого рішення щодо побудови моделі множинної лінійної регресії у вигляді (8).

Геометричною інтерпретацією моделі множинної лінійної регресії із двома незалежними змінними x_1 та x_2 буде площина, представлена на рисунку.

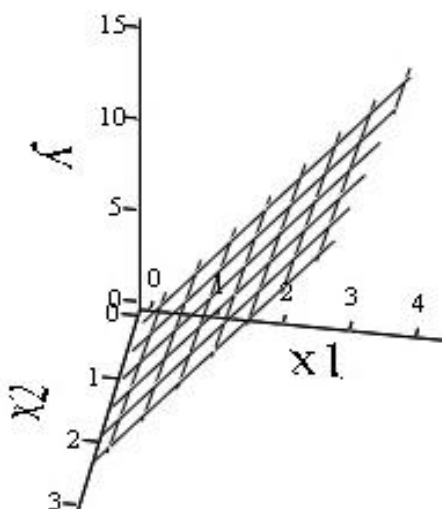


Рис. – Геометрична інтерпретація моделі множинної лінійної регресії (9)

Висновки та перспективи подальших досліджень. В результаті проведеного дослідження була побудована модель множинної лінійної регресії. Якість моделі була перевірена за стандартним алгоритмом та не викликає сумнівів. Аналітичний опис залежності обсягів науково-технічних розробок від обсягів фінансування з різних джерел показав наступне. Фінансування розробок за рахунок державного бюджету малоефективне. Фінансування розробок власним коштом підприємств в 7,11 раз ефективніше. Це можна пояснити двома причинами. По-перше, науково-технічні співробітники підприємств добре знають перспективність тієї чи іншої розробки, тому підприємства вкладають кошти в найбільш ефективні напрямки. По-друге контроль за коштами приватних підприємств значно сильніший ніж контроль ефективності використання бюджетних коштів.

В результаті проведених досліджень можна зробити висновок про недоцільність фінансування науково-технічних розробок за рахунок коштів державного бюджету. В той же час для підприємств, що вкладають кошти в здійснення науково-технічних розробок доцільно запровадити податкові пільги та надавати кредити на пільгових умовах.

Список літератури: 1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – Київ, ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 303 с. 2. *Геєць В.М.* Інноваційні перспективи України / *В.М. Геєць, В.П. Семиноженко.* – Х.: Константа, 2006. – 272 с. 3. *Новицький В. Є.* Інституційне регулювання в умовах кризи : реалії та імперативи [Електронний ресурс] / *Є.В. Новицький* // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20104.html> 4. Економіка та управління інноваційною діяльністю. Підручник / За ред. проф. *Перерви П.Г.*, проф. *Вороновського Г.К.*, проф. *Меховича С.А.*, проф. *Погорєлова М.І.* – Харків: НТУ «ХП», 2009. – 1203 с. 5. *Даниленко С.М.* Аналіз ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні [Електронний ресурс] / *С.М. Даниленко* // Фінансовий простір. Електронне наукове фахове видання – міжнародний науково-практичний журнал. – № 4 (4). – 2011. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1104/11dsmtae.pdf> 6. *Панченко І.А.* Фінансування наукової діяльності як необхідна умова інноваційного розвитку держави / *І.А. Панченко* // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Хмельницький: ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва». – № 7(10). – 2011. – С. 45-50. 7. *Половниченко С.О.* Оцінка інноваційного розвитку економіки України / *С.О. Половниченко, О.В. Левківський, В.В. Левківський* // Науковий вісник ЧДІЕУ. – Чернігів: ЧДІЕУ. – № 2 (14). – 2012. – С. 78-87. 8. *Скворчевський О.Є.* Кореляційно-регресійний аналіз виробництва нових видів техніки в Україні в залежності від джерел фінансування інноваційної діяльності / *О.Є. Скворчевський, Н.Ю. Золотар* // Моделювання та прогнозування економічних процесів [Текст]: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених, 8-11 грудня 2010 року. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – С. 92-93. 9. *Кремер Н.Ш.* Економетрика : учебник для вузов / *Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко*; под ред. *Н.Ш. Кремера.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 311 с. 10. *Елисеева И.И.* Эконометрика : учеб. / *И.И. Елисеева* ; под ред. *И.И. Елисеевой.* – М.: Финансы и статистика, 2004. – 344 с. 11. *Дугерти К.* Введение в эконометрику / *К. Дугерти* ; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 402 с.

Надійшла до редколегії 15.03.2013

УДК 330.341:339.9

Множинна регресія обсягів науково-технічних розробок від фінансування з державного бюджету та власних коштів підприємств/ О.Є. Скворчевський// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44(1017) - С. 145-153. Бібліогр.: 2 назв.

Целью исследования является аналитическое описание зависимости объемов научно-технических разработок от финансирования научно-технических работ из государственного бюджета и

собственных средств предприятий. Для достижения цели была построена модель множественной линейной регрессии. Проверено ее качество. Экономическая интерпретация параметров модели показала, что использование средств государственного бюджета для финансирования научно-технических разработок малоэффективно. В то же время каждый 1 млн. грн. собственных средств предприятий дает прирост объемов научно-технических разработок на 3,69 млн. грн.

Ключевые слова: научно-технические разработки, государственный бюджет, коэффициент корреляции, множественная линейная регрессия, метод наименьших квадратов.

The aim of the study is an analytical description of the dependence of scientific and technological development of the financing of scientific and technical work of the state budget and own funds. To achieve the goal was to construct a model of multiple linear regression. Check its quality. The economic interpretation of the model parameters showed that the use of state budget funds for scientific and technological development is inefficient. At the same time, every 1 mln. own funds of enterprises gives gain in scientific and technological developments by 3.69 mln.

Keywords: research and development, the state budget, the coefficient of correlation, multiple linear regression, the least squares method.

УДК 330.11/338.2:334716

А.А. АКУЛИНИН, ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ», Донецк;

С.Н. БЛОХИН, ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ», Донецк;

Б.В. ПЛЕСКАЧ, канд. техн. наук, ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ», Донецк;

А.В. КОСЕНКО, канд.ekon.наук, доцент, НТУ «ХПИ»

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ ОЦЕНКИ КОНТРАГЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы построения служб безопасности в крупных компаниях и повышение их эффективности, данная методология оценки контрагентов, которая базируется на формализованной многочисленной процедуре присвоения каждому новому поставщику товарно-материальных ценностей начального уровня благонадежности и дальнейшей корректировки этого уровня по результатам его текущей работы.

Ключевые слова: трансфер технологий, инновационный продукт, технологический аудит, коммерциализация, маркетинговые исследования, научно-технические разработки, технологические новации.

Вступление. В современных условиях для отечественных предприятий становится актуальной задача повышения своей экономической безопасности от влияния внешних и внутренних угроз на их хозяйственную деятельность [1]. В связи с этим, особую актуальность приобретают проблемы разработки организационных и экономических механизмов, моделей и методов анализа потенциальных и реальных контрагентов предприятия.

На сегодняшний день данная проблема является малоизученной и, соответственно, не существует единого подхода к оценке контрагента. Недостаточная теоретическая и методическая разработанность данной проблемы, ее актуальность и возрастающая практическая значимость предопределили выбор направления данного исследования.

собственных средств предприятий. Для достижения цели была построена модель множественной линейной регрессии. Проверено ее качество. Экономическая интерпретация параметров модели показала, что использование средств государственного бюджета для финансирования научно-технических разработок малоэффективно. В то же время каждый 1 млн. грн. собственных средств предприятий дает прирост объемов научно-технических разработок на 3,69 млн. грн.

Ключевые слова: научно-технические разработки, государственный бюджет, коэффициент корреляции, множественная линейная регрессия, метод наименьших квадратов.

The aim of the study is an analytical description of the dependence of scientific and technological development of the financing of scientific and technical work of the state budget and own funds. To achieve the goal was to construct a model of multiple linear regression. Check its quality. The economic interpretation of the model parameters showed that the use of state budget funds for scientific and technological development is inefficient. At the same time, every 1 mln. own funds of enterprises gives gain in scientific and technological developments by 3.69 mln.

Keywords: research and development, the state budget, the coefficient of correlation, multiple linear regression, the least squares method.

УДК 330.11/338.2:334716

А.А. АКУЛИНИН, ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ», Донецк;

С.Н. БЛОХИН, ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ», Донецк;

Б.В. ПЛЕСКАЧ, канд. техн. наук, ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ», Донецк;

А.В. КОСЕНКО, канд.ekon.наук, доцент, НТУ «ХПИ»

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ ОЦЕНКИ КОНТРАГЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы построения служб безопасности в крупных компаниях и повышение их эффективности, данная методология оценки контрагентов, которая базируется на формализованной многочисленной процедуре присвоения каждому новому поставщику товарно-материальных ценностей начального уровня благонадежности и дальнейшей корректировки этого уровня по результатам его текущей работы.

Ключевые слова: трансфер технологий, инновационный продукт, технологический аудит, коммерциализация, маркетинговые исследования, научно-технические разработки, технологические новации.

Вступление. В современных условиях для отечественных предприятий становится актуальной задача повышения своей экономической безопасности от влияния внешних и внутренних угроз на их хозяйственную деятельность [1]. В связи с этим, особую актуальность приобретают проблемы разработки организационных и экономических механизмов, моделей и методов анализа потенциальных и реальных контрагентов предприятия.

На сегодняшний день данная проблема является малоизученной и, соответственно, не существует единого подхода к оценке контрагента. Недостаточная теоретическая и методическая разработанность данной проблемы, ее актуальность и возрастающая практическая значимость предопределили выбор направления данного исследования.

Постановка задания. Разработать модели и инструменты оценки контрагентов предприятия, для обеспечения:

- минимизации экономических рисков предприятия посредством принятия своевременных и объективных управленческих решений относительно сотрудничества с контрагентами на основании их оценки;
- регламентации и автоматизации работы структурных подразделений, которые осуществляют процессы регистрации контрагентов и анализа их деятельности, организацию процессов учета и контроля своевременности и качества выполнения их обязательств по предоставлению услуг и товаров;
- минимизации влияния человеческого фактора и субъективной оценки на принятие решений относительно сотрудничества с контрагентом;
- систематизации и контроль потоков информации, а также улучшение качества оперативного учета и контроля;
- оперативного анализа текущей деятельности контрагента и своевременное выявление критического состояния по взаимодействию с ним, а также принятие соответствующих оперативных мероприятий;

Методология. Теоретическую и методологическую основу исследования составляют научные труды и методические разработки ведущих отечественных и зарубежных ученых в сфере анализа и разработки инструментов оценки контрагентов предприятия. В процессе исследования были использованы общенаучные методы наблюдения, сравнения, абстрагирования и формализации.

Результаты исследования. В процессе исследований была выработана следующая схема информационных потоков предприятия в процессах регистрации контрагентов и анализа их деятельности (рис. 1).

При получении предложения от нового контрагента проводится сбор и анализ документов, характеризующих контрагента и его деятельность.

На основе собранных данных проводится квалификация контрагента, в результате чего получают стартовый показатель оценки на текущий период. На основе этой оценки определяется категория оценки, и принимается решение относительно работы с контрагентом. В случае положительного ответа заключаются договорные отношения с контрагентом.

В ходе выполнения хозяйственных операций с контрагентом ответственными лицами фиксируются нарушения по качеству и своевременности выполнения обязательств контрагентом. В оперативном режиме проводится расчет оценки контрагента (с квалификационной оценки вычитаются баллы нарушений). На основе результатов оценки определяется категория оценки контрагента и анализируются ее отношения с предыдущим состоянием. В случае изменения категории извещаются соответствующие службы по принятию решения по результатам оценки. В случае принятия решения о недостаточном уровне качества и своевременности исполнения обязательств контрагентом инициируется процедура блокировки контрагента (или разрыва договорных отношений). В противном случае продолжается выполнение хозяйственных операций с контрагентом с последующим оперативным расчетом его оценки.

Накопление баллов нарушений проводится в течение фиксированного периода (один год). На начало каждого периода проводится новая квалификация контрагента и расчет стартовой оценки контрагента.

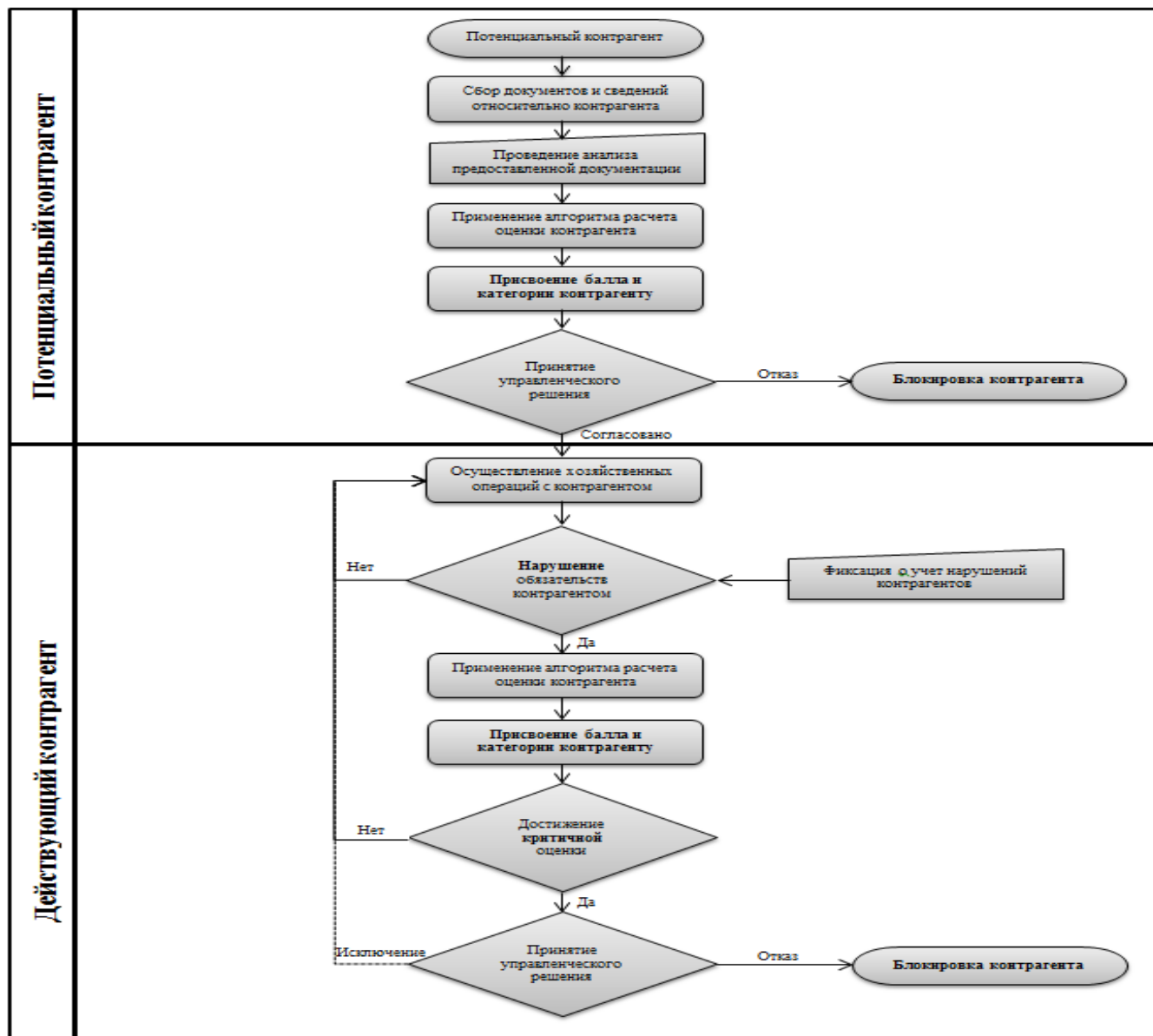


Рис. - Схема информационных потоков в процессах регистрации контрагентов и анализа их деятельности

На протяжении работы с контрагентом периодически проводится сбор и анализ документов, характеризующих контрагента и его деятельности. На основе этих данных проводится квалификация контрагента в результате которой получается стартовый показатель оценки контрагента на текущий период (с заменой предыдущего стартового показателя в текущем периоде).

Шкала значений факторов, которые используются в расчете оценки контрагента, представлена интервалом $(-\infty, 5]$.

Для расчета стартового показателя оценки на текущий период используется три класса оценочных факторов:

- условные, которые определяют условия принятия управленческого решения о работе с контрагентом без расчета с использованием других факторов (при наличии, оценка контрагента принимает два значения: «-5» – разрыв отношений с контрагентом, «5» – заключаются договорные отношения, несмотря на оценку контрагента по другим факторам);

- расчетные, когда значение фактора рассчитывается по определенной формуле на основе набора исходных данных;

- абсолютные. В этом случае значения факторов определяется качественной шкалой с указанием значимости в баллах (например «отлично» - 5 баллов, «хорошо» - 4 балла, «очень плохо» - 0 баллов).

Расчет O_i – оценки i -го контрагента в текущем периоде основан на модели:

$$O_i = \begin{cases} f(i), g(i) = 1 \\ S_i - P_i, g(i) = 0 \end{cases} \quad S_i = \begin{cases} f(i), g(i) = 1 \\ \sum_{k=0}^m \frac{w_k}{100} x_{ik}, g(i) = 0 \end{cases} \quad P_i = \sum_{j=0}^{h_i} \frac{v_{ij}}{100} y_{ij}, \sum_{k=0}^m w_k = 100,$$

$0 \leq w_k \leq 100, 0 \leq v_{ij} \leq 100, 0 \leq x_{ik} \leq 5, 0 \leq y_{ik} \leq 5, f(i) \in \{-5, 5\}, g(i) \in \{0, 1\}, i = 1, 2, 3, \dots, n$

где S_i – стартовый показатель оценки i -ого контрагента на текущий период;

P_i – комплексная оценка нарушений (в баллах) i -ого контрагента за текущий период;

$g(i)$ – функция, которая определяет значение: «1» – если у i -го контрагента указана оценка хотя бы по одному условному фактору; «0» – в другом случае;

$f(i)$ – функция, которая определяет значение оценки по условным показателям указанного i -го контрагента, допускается наличие у i -го контрагента установленных нескольких условных показателей, (если установлен хотя бы один позитивный, то $f(i)=+5$; если позитивные отсутствуют и установлен хотя бы один негативный $f(i)=-5$);

x_{ik} – значение (в баллах) k -го расчетного или абсолютного фактора стартовой оценки у i -го контрагента за текущий период;

y_{ij} – значения (в баллах) оценки j -го нарушения у i -го контрагента за текущий период;

w_k – весовой коэффициент критичности k -го расчетного или абсолютного фактора;

v_{ij} – весовой коэффициент критичности j -го нарушения у i -го контрагента за текущий период (определяется типом нарушения);

n – количество контрагентов;

m – количество расчетных и абсолютных факторов стартовой оценки контрагентов;

h_i – количество нарушений у i -го контрагента за текущий период.

На основе полученной оценки определяется категория оценки контрагента. Для «ESS» определены следующие категории оценки контрагента:

1) зеленая ($4 \leq O_i \leq 5$) – добросовестный контрагент, риск невыполнения обязательств минимальный;

2) желтая ($2 \leq O_i < 4$) – существует риск невыполнения обязательств контрагентом;

3) красная ($0 < O_i < 2$) – контрагент не внушает достаточного доверия, высокий риск невыполнения обязательств;

4) черная ($O_i \leq 0$) – контрагент требует срочного блокирования или разрыва договорных обязательств.

Рассмотрим группирование и каждый класс факторов оценки контрагента.

1. Группы факторов

Для простоты восприятия и систематизации факторов оценки контрагента используются группы: общий анализ контрагента; анализ оферты; анализ

финансовых показателей; анализ судебной практики; анализ связей с контрагентом; другие факторы.

Класс факторов «Условные»

Как отмечалось ранее, условные факторы имеют наивысший приоритет значимости в ходе принятия управленческого решения относительно работы с контрагентом. Наличие хотя бы одного значения условного фактора определяет оценку контрагента (другие классы факторов и нарушения не учитываются). Условные факторы оценки делятся на:

- положительные. При наличии такого фактора безусловно заключают договорные отношения, несмотря на оценку контрагента по другим факторам (например, «системность контрагента»);
- отрицательные. При наличии такого фактора и отсутствия положительных факторов, происходит разрыв (или не заключение) договорных отношений с контрагентом, несмотря на оценку контрагента по другим факторами.

Условные факторы:

- системность контрагента
- эксклюзивная продукция
- предоставлено ложные или поддельные документы и данные по хозяйственной деятельности контрагента
- предприятие находится в стадии банкротства или санации
- присутствует негативная информация с ГНАУ
- есть подтвержденная аффилированность с другими контрагентами
- по результатам выезда на территорию контрагента выявлено его фактическое несоответствие заявленным характеристикам

Класс факторов «Расчетные»

Значение балла для расчетных факторов определяется как числовой показатель на основе алгоритмов и методов специфической обработки некоторых первичных данных. Для каждого расчетного фактора определяется диапазон (минимум и максимум) значений результатов расчета в соответствии с оценочным баллом этого фактора (от 0 до 5).

Для определения расчетных факторов нужны первичные данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Первичные данные, необходимые для определения расчетных факторов

№ п/п	Наименование атрибута первичных данных	Формальное обозначение атрибута
1.	Дата квалификации.	a_{i1}
2.	Дата основания предприятия.	a_{i2}
3.	Информация о плательщике налога на добавленную стоимость (НДС).	a_{i3}
4.	Сумма оферты.	a_{i4}
5.	Доход контрагента за отчетный период.	a_{i5}
6.	Оборотные активы отчетного периода.	a_{i6}
7.	Текущие обязательства отчетного периода.	a_{i7}

Таблица 1 – Первичные данные, необходимые для определения расчетных факторов

№ п/п	Наименование атрибута первичных данных	Формальное обозначение атрибута
8.	Чистая прибыль за отчетный период.	a_{i8}
9.	Чистая прибыль за предыдущий период.	a_{i9}
10.	Общее количество дел (ответчик).	a_{i10}
11.	Общая сумма ответственности.	a_{i11}

Перечень расчетных факторов и формальное представление алгоритмов и формул их расчета, а также вариант распределения баллов согласно диапазонам значений каждого фактора приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчетные факторы оценки контрагента

№	Название фактора	Номер группы	Алгоритм та формула расчета	Значение фактора согласно заданным диапазонам
1.	Репутация (анализ штрафов за истекший период по количеству набранных штрафных баллов)	1	Если контрагент новый, то 2,5 баллов; иначе («переквалификация» или «воскресение») подсчет баллов определяется нарушениями за прошедший период: $z_{i1} = \begin{cases} 2,5, & \text{новый контрагент} \\ P_i, & \text{«переквалификация» или «воскресение»} \end{cases}$ $z_{i1} \in [0; +\infty)$	$x_{i1} = \begin{cases} 0, & 4.01 \leq z_{i1} < +\infty \\ 1, & 3.01 \leq z_{i1} \leq 4 \\ 2, & 2.01 \leq z_{i1} \leq 3 \\ 3, & 1.01 \leq z_{i1} \leq 2 \\ 4, & 0.01 \leq z_{i1} \leq 1 \\ 5, & z_{i1} = 0 \end{cases}$
2.	Срок существования предприятия	1	Разница (в месяцах) между датой квалификации и датой основания предприятия: $z_{i2} = a_{i1} - a_{i2},$ $z_{i2} = 0, 1, 2, \dots, +\infty$	$x_{i2} = \begin{cases} 0, & 0 \leq z_{i2} \leq 3 \\ 1, & 4 \leq z_{i2} \leq 6 \\ 2, & 6 \leq z_{i2} \leq 12 \\ 3, & 13 \leq z_{i2} \leq 24 \\ 4, & 25 \leq z_{i2} \leq 48 \\ 5, & 49 \leq z_{i2} < +\infty \end{cases}$
3.	Плательщик НДС	1	Информация о плательщике налога на добавленную стоимость (НДС) $z_{i3} = \begin{cases} 0, & \text{не плательщик НДС} \\ 1, & \text{плательщик НДС} \end{cases}$ $z_{i3} \in \{0, 1\}$	$x_{i1} = \begin{cases} 0, & z_{i3} = 0 \\ 5, & z_{i3} = 1 \end{cases}$

Таблица 2 – Расчетные факторы оценки контрагента

№	Название фактора	Номер группы	Алгоритм та формула расчета	Значение фактора согласно заданным диапазонам
4.	Коэффициент отношения суммы оферты к доходам контрагента за указанный в финансовых документах отчетный период.	2	Отношение суммы оферты к доходам контрагента по указанному в финансовых документах отчетному периоду: $z_{i4} = \frac{a_{i4}}{a_{i5}}$ $z_{i4} \in [0; +\infty)$	$x_{i4} = \begin{cases} 0, & 2.01 \leq z_{i4} < +\infty \\ 1, & 1.01 \leq z_{i4} \leq 2 \\ 2, & z_{i4} = 1 \\ 3, & 0.02 \leq z_{i4} \leq 0.99 \\ 5, & 0 \leq z_{i4} \leq 0.01 \end{cases}$
5.	Коэффициент отношения суммы оферты к оборотным активам контрагента за указанный в финансовых документах отчетный период	2	Отношение суммы оферты к оборотным активам контрагента за указанный в финансовых документах отчетный период: $z_{i5} = \frac{a_{i4}}{a_{i6}}$ $z_{i5} \in [0; +\infty)$	$x_{i5} = \begin{cases} 0, & 2.01 \leq z_{i5} < +\infty \\ 1, & 1.01 \leq z_{i5} \leq 2 \\ 2, & 0.11 \leq z_{i5} \leq 1 \\ 3, & 0.02 \leq z_{i5} \leq 0.1 \\ 5, & 0 \leq z_{i5} \leq 0.01 \end{cases}$
6.	Текущая ликвидность за указанный в финансовых документах отчетный период	3	Отношение оборотных активов отчетного периода к текущим обязательствам отчетного периода: $z_{i6} = \frac{a_{i6}}{a_{i7}}$ $z_{i6} \in [0; +\infty)$	$x_{i6} = \begin{cases} 1, & 0 \leq z_{i6} \leq 0,1 \\ 2, & 0.11 \leq z_{i6} \leq 0,3 \\ 3, & 0.31 \leq z_{i6} \leq 0,7 \\ 4, & 0.71 \leq z_{i6} \leq 1 \\ 5, & 1,01 \leq z_{i6} \leq +\infty \end{cases}$
7.	Рентабельность за указанный в финансовых документах отчетный период	3	Отношение чистой прибыли отчетного периода к доходам контрагента за указанный в финансовых документах отчетный период: $z_{i7} = \frac{a_{i8}}{a_{i5}}$ $z_{i7} \in (0; +\infty)$	$x_{i7} = \begin{cases} 0, & -\infty < z_{i7} \leq -0,01 \\ 3, & z_{i7} = 0 \\ 5, & 0,01 \leq z_{i7} \leq +\infty \end{cases}$

Таблица 2 – Расчетные факторы оценки контрагента

№	Название фактора	Номер группы	Алгоритм та формула расчета	Значение фактора согласно заданным диапазонам
8.	Динамика прибыльности и	3	Разница между доходами текущего и предыдущего отчетных периодов (если нет данных за какой-то из периодов, то равен нулю): $z_{i8} = \begin{cases} 0, & \text{не определено} \\ & \text{или } a_{i8}, \text{ или } a_{i9} \\ a_{i8} - a_{i9}, & \text{определено} \\ & \text{и } a_{i8}, \text{ и } a_{i9} \end{cases},$ $z_{i8} \in (-\infty; +\infty)$	$x_{i7} = \begin{cases} 1, & -\infty < z_{i8} \leq -0,01 \\ 3, & z_{i8} = 0 \\ 5, & 0,01 \leq z_{i8} \leq +\infty \end{cases}$
9.	Общее количество дел (ответчик, последние 12 месяцев)	4	$z_{i9} = a_{i10},$ $z_{i9} \in (0; +\infty)$	$x_{i9} = \begin{cases} 0, & 11 \leq z_{i9} \leq +\infty \\ 2, & 6 \leq z_{i9} \leq 10 \\ 3, & 3 \leq z_{i9} \leq 5 \\ 4, & 2 \leq z_{i9} \leq 12 \\ 5, & z_{i9} = 0 \end{cases},$
10	Коэффициент ответственности	4	Отношение общей суммы ответственности к оборотным активам отчетного периода: $z_{i10} = \frac{a_{i11}}{a_{i6}}$ $z_{i10} \in [0; +\infty)$	$x_{i1} = \begin{cases} 0, & 1.01 \leq z_{i10} < +\infty \\ 1, & z_{i10} = 1 \\ 2, & 0.51 \leq z_{i10} \leq 1 \\ 3, & 0.11 \leq z_{i10} \leq 0.5 \\ 4, & 0.01 \leq z_{i10} \leq 0.1 \\ 5, & z_{i10} = 0 \end{cases},$

Класс факторов «Абсолютные»

Абсолютные – значение факторов определяется качественной шкалой с указанием значимости в баллах (например «Отлично» – 5 баллов, «хорошо» – 4 балла, «очень плохо» – 0 баллов). Каждый абсолютный фактор характеризуется множеством значений, элементы которого характеризуются названием и значением оценки в баллах.

Перечень абсолютных факторов и множества их значений приведены в таблице 3.

2. Типы нарушений

Нарушения – это невыполнение или нарушение контрагентом условий заключенного договора. Тип нарушения и их количество определяют штрафные баллы, которые используются при определении оценки контрагента.

Таблица 3 – Абсолютные факторы оценки контрагента

№	Название фактора	группа	Значение (трактовка)	
			Название (трактовка)	Оценка в баллах
1.	Характер деятельности предприятия	2	Поставщик	1
			Дилер	4
			Дистрибьютор	4
			Торговый представитель	4
			Агент (коммерческий представитель)	4

Таблица 3 – Абсолютные факторы оценки контрагента

№	Название фактора	группа	Значение (трактовка)	
			Название (трактовка)	Оценка в баллах
			Производитель	5
2.	Условия оплаты	2	Полная	0
			Частичная	2
			Аккредитив	4
			Отсрочка	5
3.	Условия доставки	2	За счет покупателя	1
			Смешанная	3
			За счет продавца	5

На предприятии определен классификатор типов нарушений, который приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Классификатор типов нарушений

№	Название типа нарушения	Класс нарушения	Группа нарушения
1.	Срыв сроков поставки, предоплата	расчетные	первая
2.	Срыв сроков поставки, отсрочка платежей	расчетные	первая
3.	Поставка контрафактной продукции	стандартные	вторая
4.	Поставка некачественной продукции (некритична)	стандартные	вторая
5.	Недоставка продукции	стандартные	вторая
6.	Несоответствие поставленной продукции договорным условиям	стандартные	вторая
7.	Не предоставление / не правильное оформление сопроводительных документов	стандартные	вторая
8.	Возникновения дефектов в гарантийный период	стандартные	вторая
9.	Поставщик отказывается от возврата авансового платежа при отказе последнего от поставки ТМЦ	стандартные	вторая
10.	Предприятие находится в стадии банкротства или санации	стандартные	третья
11.	Поставка некачественной продукции (критическая), которая повлекла за собой возникновение аварийной ситуации, или остановку технологического оборудования, участвующего в производстве готовой продукции	стандартные	третья
12.	Контрагент необоснованно отказывается от выполнения взятых на себя договорных обязательств	стандартные	третья

Тип нарушения определяет:

- структуру данных, характеризующих нарушение, соответственно группам нарушений (см. таблицу 4);
- весовой коэффициент критичности нарушения;
- класс нарушения.

Определены два класса нарушений:

- стандартные, когда количество штрафных баллов определяется в результате подсчета количества нарушений;

- расчетные, когда количество штрафных баллов определяется специфическими алгоритмами и формулами расчета.

Значение балла для оценки нарушения определяется как числовой показатель в диапазоне от 0 до 5 баллов на основе алгоритмов и методов специфической обработки некоторых первичных данных.

Для определения расчетных факторов нужны первичные данные, представленные в таблице 5.

Таблица 5 – Первичные данные, необходимые для определения штрафных баллов за нарушениями контрагентов

№ п/п	Наименование атрибута первичных данных	Формальное обозначение атрибута
1.	Порядковый номер нарушения одного типа в период, за который проводится оценка контрагента (как правило, номер по типу нарушения в текущем году). Характеризует количество нарушений одного типа i -ого контрагента с учетом j -ого нарушения.	b_{ij1}
2.	Дата поставки по договору.	b_{ij2}
3.	Дата поставки фактическая.	b_{ij3}
4.	Сумма (с НДС) нарушения.	b_{ij4}
5.	Сумма (с НДС) по договору с учетом всех дополнительных соглашений и спецификаций за текущий год.	b_{ij5}
6.	Граница значимости суммы нарушения (если значение отношения «Сумма (с НДС) нарушение» к «Сумма (с НДС) партии, которая поставляется по спецификации» будет больше указанного числа, тогда нарушение оценивается штрафными баллами, иначе штрафные баллы равны нулю).	b_{ij6}

Формальное представление алгоритмов и формул расчета штрафных баллов, а также весовые коэффициенты критичности каждого типа нарушения приведены в таблице 6.

Выводы. 1 Предложенная методология значительно снижает риски сотрудничества предприятия с неблагонадежными контрагентами, позволяет полностью исключить влияние человеческого фактора, обеспечивает прозрачность бизнес-процессов, в результате чего повышается экономическая безопасность компании в целом. 2 Программная реализация данной математической модели обеспечит одновременное ведение общего реестра на всех предприятиях вертикальной интегрированной структуры с четко определенным начальным показателем оценки контрагента, текущим ее значением и возможностью влияния на тендерный процесс вплоть до блокировки неблагонадежных и создания «черных списков».

Таблица 6 – Алгоритмы и формулы расчета штрафных баллов по типам нарушений

№	Название нарушения	Весовой коэффициент критичности нарушения	Алгоритм и формула расчета
1.	Срыв сроков поставки, предоплата	20%	Максимум из баллов по результатам анализа количества таких нарушений и сроков срыва поставки: $c_{ij} = \begin{cases} 3, & 30 \leq \Delta_{ij} < 60 \\ 4, & 60 \leq \Delta_{ij} \leq 90, \\ 5, & \Delta_{ij} > 90 \end{cases}$ $d_{ij} = \begin{cases} 3, & 1 \leq b_{ij7} \leq 4 \\ 4, & 5 \leq b_{ij7} \leq 10, \\ 5, & b_{ij7} > 10 \end{cases}$ $y_{ij} = \begin{cases} 0, & b_{ij6} > \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \\ \max(c_{ij}, d_{ij}), & b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \end{cases}$
2.	Срыв сроков поставки, отсрочка платежей	10%	
3.	Поставка контрафактной продукции	50%	Максимум из баллов по результатам анализа количества таких нарушений: $y_{ij} = \begin{cases} 0, & b_{ij6} > \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \\ 1, & \left(b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \text{ и } (b_{ij1} = 1) \\ 2, & \left(b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \text{ и } (b_{ij1} = 2) \\ 3, & \left(b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \text{ и } (b_{ij1} = 3) \\ 4, & \left(b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \text{ и } (b_{ij1} = 4) \\ 5, & \left(b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \text{ и } (b_{ij1} \geq 5) \end{cases},$
4.	Поставка некачественной продукции (некритическая)	25%	
5.	Недоставка продукции	10%	
6.	Несоответствие поставленной продукции договорным условиям	20%	
7.	Не предоставление / не правильное оформление сопроводительных документов	20%	
8.	Возникновения дефектов в гарантийный период	50%	

Таблица 6 – Алгоритмы и формулы расчета штрафных баллов по типам нарушений

№	Название нарушения типа	Весовой коэффициент критичности нарушения	Алгоритм и формула расчета
9.	Поставщик отказывается от возврата авансового платежа при отказе последнего от поставки ТМЦ	100 %	При наличии хотя бы одного нарушения такого типа штрафные баллы равны 5: $y_{ij} = 5.$ При наличии хотя бы одного нарушения такого типа штрафные баллы равны 5: $y_{ij} = 5.$
10.	Предприятие находится в стадии банкротства или санации	100%	
11.	Поставка некачественной продукции (критическая), которая повлекла за собой возникновение аварийной ситуации, или остановку технологического оборудования, участвующего в производстве готовой продукции	100%	
12.	Контрагент необоснованно отказывается от выполнения взятых на себя договорных обязательств	100%	

Список литературы: 1 Экономическая безопасность предприятий интегрированной промышленной структуры: монография / под общ. ред. А.В. Козаченко. – Луганск: Изд-во «Ноулидж», 2011. – 226 стр.

Надійшла до редколегії 16.04.2013

УДК 330.11/338.2:334716

Методология анализа и разработка инструментов оценки контрагентов предприятия/ А.А. Акулинин, С.Н. Блохин, Б.В. Плещак, А.В. Косенко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 44 (1017) - С. 153-165. Бібліогр.: 2 назв.

В статті розглянуті питання побудови служб безпеки в великих компаніях та підвищення їх ефективності, дана методологія оцінки контрагентів, яка базується на формалізованій численній процедурі присвоєння кожному новому постачальнику товарно-матеріальних цінностей початкового рівня благонадійності і подальшого коригування цього рівня по результатам його поточної роботи.

Ключові слова: трансфер технологій, інноваційний продукт, технологічний аудит,

комерціалізація, маркетингові дослідження, науково-технічні розробки, технологічні новації.

The article discussed the issue of building security in large companies and increase their efficiency, this assessment methodology counterparties based on formalized procedures, assigning each new vendor inventory entry-level reliability and further adjust that level based on the results of its ongoing work.

Keywords: technology transfer, product innovation, process audit, commercialization, market research, research and development, technological innovation.

Зміст

Балджи М. Д. Інноваційні підходи до формування стратегій розвитку соціо-еколого-економічних систем.....	3
Бойко О.С. Концептуальні аспекти модернізації промислових підприємств.....	8
Даниліна С.О. Концентрація виробництва та капіталу в Україні.....	15
Данько Т.В. Концептуальна модель управління маркетингом на високо-технологічному підприємстві.....	24
Долина І.В. Аналіз впровадження технологічних інновацій в сучасних умовах інноваційного розвитку економіки України	34
Доценко С. І. Архітектоніка функціональної системи як елемент організації діяльності в загальній теорії підприємства.....	41
Дунська А.Р. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку.....	48
Філіппова Л.Л. Електронна комерція: за і проти.....	58
Григорская Н.М. Механизмы и инструменты управления экономической устойчивостью предприятий машиностроения	65
Колосок В.М., Ходова Я.О. Функціонування фінансово – економічних механізмів вітчизняних підприємств в умовах інтеграційних процесів.....	71
Копішинська К.О. Структура та контурність функціонування інноваційної системи підприємства.....	79
Козлова А.І. Рівні інтернаціоналізації інноваційного розвитку в системі інтенсифікації міжнародної діяльності.....	85
Линник О.І. Артеменко Н.В. Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на формування системи економічної безпеки підприємства.....	91
Михальченко Г.Г., Грищенко Ю.О. Теоретичні аспекти системи соціального захисту як складової розвитку населення України.....	98
Момот В.Е., Воротников В.А. Роль интеллектуальной собственности в обеспечении конкурентных преимуществ создаваемой уникальной новой техники.....	107
Олешко А. А. Шляхи активізації інноваційного чинника циклічного економічного розвитку.....	114

Погорецький П. П., Нищик Р. А., Фесенко О. М. Проблеми комерціалізації наукових розробок та інноваційної діяльності в Україні.....	120
Шостак Л.Б. Государственная инновационно-инвестиционная политика в условиях ограниченных финансов.....	124
Шульгина Т.С. Необходимость учета влияние составляющих профессиональной нагрузки управленческого персонала в зависимости от уровня управления.....	129
Шипуліна Ю.С. Підходи до оптимізації структури інструментів і методів формування та розвитку інноваційної культури підприємства.....	137
Скворчевський О.Є. Множинна регресія обсягів науково-технічних розробок від фінансування з державного бюджету та власних коштів підприємств.....	145
Акулинин А.А., Блохин С.Н., Плескач Б.В., Косенко А.В. Методология анализа и разработка инструментов оценки контрагентов предприятия.....	153