



ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

66 2013

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 66 (1039) 2013

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2013

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.
Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 66 (1039) – 197 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» затвердженню постановою Президії ВАК України від 26 травня 2010 р., № 1-05/4 (Бюлетень ВАК України, № 6, 2010 р., с. , №20).

Координаційна рада:

Л.Л.Товажнянський, д-р техн. наук, проф. (голова);

К.О.Горбунов, канд. техн. Наук (секретар);

А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.; Є.І Сокол, д-р техн. наук, чл.-кор НАН України;

Є.Є. Александров, д-р техн. наук, проф.; А.В. Бойко, д-р техн. наук, проф.;

Ф.Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.; М.Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.;

А.І. Грабчєнко, д-р техн. наук, проф.; В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.;

В.Д. Дмитрієнко, д-р техн. наук, проф.; І.Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.;

В.В. Спіфанов, канд. техн. наук, проф.; Ю.І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.;

П.О. Качанов, д-р техн. наук, проф.; В.Б. Клепиков, д-р техн. наук, проф.;

С.І. Кондрашев, д-р техн. наук, проф.; В.М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.;

В.І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.; Г.В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.;

В.І. Ніколасенко, 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. Кузьмін, д-р екон. наук, проф.; В.М. Гончаров, д-р екон. наук, проф.

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

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»

протокол № 12 від 29 листопад 2013 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2013

В.Г. ДЮЖЕВ, канд.экон.наук, проф., НТУ «ХПИ»

С.В. СУСЛИКОВ, канд.экон.наук, ст. преп., НТУ «ХПИ»

ОБОСНОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРИОРИТЕТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ К НВЭ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГО-ТЕХНОГЕННЫХ ФАКТОРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

В статье рассматриваются актуальное направление обоснования энергосбережения на основе технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ). В качестве метода оценки используется анализ иерархий на основе исследования критериальных предпочтений.

Ключевые слова: критерии эффективности, социально-экономические и эколого-техногенные факторы, метод анализа иерархий, нетрадиционная возобновляемая энергетика.

Введение. В условиях дефицита топливных энергоресурсов существует общемировая тенденция использования нетрадиционных возобновляемых энергоресурсов (НВЭ). Параллельно с этим в кругах специалистов идет дискуссия как по вопросам эффективности использования НВЭ в сравнении с традиционными энергоресурсами, так и по эффективности отдельных технологий НВЭ. Однозначный ответ по этим вопросам, как правило, дать сложно, так как традиционные энергоресурсы имеют неоднородную дислокацию. Соответственно, там где отдельные их виды в достаточном количестве и там где их острый дефицит, оценки перспективности использования НВЭ будут различными. Тем не менее, имеет смысл рассматривать и общемировые тенденции. Для этого предлагается использовать оценочные критерии, сформированные исходя из фактических технико-экономических данных по развитию данных направлений. В свою очередь данные критерии возможно использовать с применением математического аппарата на основе МАИ.

Постановка задачи. Целью работы является обоснование подхода к оценке приоритетов инновационной восприимчивости на основе анализа оценочных критериев традиционных и нетрадиционных возобновляемых энергоресурсов.

Методологическую основу исследования составили труды ученых в области системного подхода к изучению социальных и эколого-техногенных процессов в сфере энергосбережения, в том числе с использованием технологий НВЭ.

Результаты исследования. В качестве объекта исследования использовались различные технико-экономические данные по традиционным (твердое и жидкое топливо, природный газ, ядерная энергия) и нетрадиционным возобновляемым видам энергоресурсов (НВЭ), которые в свою очередь также подразделяются на ряд направлений (гелио-, ветро-, био-, гидроэнергетика и геотермальная энергетика). При этом рассматривались следующие критерии оценки.

1. Стратегический критерий, отражает научно обоснованные и технически достижимые запасы энергоресурсов в недрах Земли, которые укрупнено в мировом масштабе представлены и опубликованы американским геологоразведочным агентством USGS и British Petroleum. [1, 2] При анализе данного критерия фактические данные попарно сравнивались в рамках матрицы предпочтений по методу анализа иерархий (см. табл. 1).

Таблица 1 – Стратегический критерий для традиционного топлива

Топливо	Твердое	Ядерное	Жидкое	НВЭ	Прир. газ	Нормализованные оценки вектора приоритета
Твердое	1	1/2	6	1/4	4	0,1691
Ядерное	2	1	8	1/2	6	0,2944
Жидкое	1/6	1/8	1	1/8	1/2	0,0359
НВЭ	4	2	8	1	6	0,4462
Прир. газ	1/4	1/6	2	1/8	1	0,0545
Сумма	7,4167	3,7917	25,0000	2,0000	17,5000	
Отношение согласованности (OC) =						2,55 %

Для НВЭ, оценка стратегического критерия в целом может принимать максимальное значение, поскольку ресурс природной энергии условно-неограничен и возобновляем. Однако различные источники НВЭ отличаются по технически-возможному использованию своего потенциала. Это подтверждается прогнозным сценарием развития мировой энергетики, разработанным американской компанией «Shell international Petroleum» [2, 3, 4]. При анализе данного критерия фактические данные попарно сравнивались в рамках матрицы предпочтений по методу анализа иерархий (см. табл. 2).

Таблица 2 - Стратегический критерий для НВЭ

Энергетика	Био-	Гелио-	Гидро-	Гео-	Ветро-	Нормализованные оценки вектора приоритета
Био-	1	1/5	2	2	1/3	0,1094
Гелио-	5	1	6	7	3	0,5170
Гидро-	1/2	1/6	1	2	1/3	0,0799
Гео-	1/3	1/7	1/2	1	1/5	0,0489
Ветро-	3	1/3	3	5	1	0,2448
Сумма	9,8333	1,8429	12,5000	17,0000	4,8667	
Отношение согласованности (OC) =						1,11 %

2. Критерий «перспективности технологии», основывается на выборе перспективной технологии использования энергоресурсов. При этом используются данные о фактическом и перспективном использовании энергоресурсов с применением различных технологий. Для анализа данного критерия использовались прогнозы ведущих мировых организаций. [3, 4] При анализе данного критерия фактические данные попарно сравнивались в рамках матрицы предпочтений по методу анализа иерархий (см. табл. 3).

Таблица 3 - Критерий «перспективности технологии» для традиционного топлива и НВЭ

Традиционно е топливо	Твердое	Ядерное	Жидкое	НВЭ	Прир. газ	Нормализованные оценки вектора приоритета
Твердое	1	1/3	2	1/5	1/2	0,0874
Ядерное	3	1	4	1/3	2	0,2277
Жидкое	1/2	1/4	1	1/6	1/3	0,0556
НВЭ	5	3	6	1	4	0,4875
Прир. газ	2	1/2	3	1/4	1	0,1418
Сумма	11,5000	5,0833	16,0000	1,9500	7,8333	
Отношение согласованности (OC) =						2,53

По результатам анализа критерия перспективности технологии можно сделать вывод, что значительным потенциалом обладают технологии НВЭ и ядерной энергетики. Анализ дополнительных подкорневых критериальных вложений для технологий НВЭ, проводился на основании технико-экономических показателей данных технологий [4, 5] (см. табл. 4).

Таблица 4 - Критерий «перспективности технологии» для НВЭ

НВЭ	Био-	Гелио-	Гидро-	Гео-	Ветро-	Нормализованные оценки вектора приоритета
Био-	1	1/4	2	3	1/2	0,1418
Гелио-	4	1	5	6	3	0,4875
Гидро-	1/2	1/5	1	2	1/3	0,0874
Гео-	1/3	1/6	1/2	1	1/4	0,0556
Ветро-	2	1/3	3	4	1	0,2277
Сумма	1	1/4	2	3	1/2	
Отношение согласованности (OC) =						2,53 %

3. Экологический критерий, оценивается с точки зрения статистики-обобщенных оценок по загрязнению окружающей среды продуктами

сгорания различных видов ЭР, который отражает нагрузку на экологию и социум. Данные по анализу данного критерия, представлены в таблице 5, 6. [4, 6]

Таблица 5 – Экологический критерий для традиционного топлива

Топливо	Твердое	Ядерное	Жидкое	НВЭ	Прир. газ	Нормализованные оценки вектора приоритета
Твердое	1	1/2	1/4	1/7	1/5	0,0460
Ядерное	2	1	1/3	1/6	1/4	0,0693
Жидкое	4	3	1	1/4	1/2	0,1539
НВЭ	7	6	4	1	3	0,4926
Прир. газ	5	4	2	1/3	1	0,2382
Сумма	19,0000	14,5000	7,5833	1,8929	4,9500	
Отношение согласованности (ОС) =						6,67%

Однако если сравнивать данный критерий с стратегическим критерием и перспективности, то в отношении получения энергии за счет технологии природного газа имеет место обратная зависимость, что лишний раз характеризует неоднозначный, многоплановый характер понимания и соответственно обоснования приоритетов энергоресурсов.

Таблица 6 - Экологический критерий для НВЭ

Энергетика	Био-	Гелио-	Гидро-	Гео-	Ветро-	Нормализованные оценки вектора приоритета
Био-	1	1/6	1/4	1/3	1/5	0,0478
Гелио-	6	1	3	4	2	0,4190
Гидро-	4	1/3	1	2	1/2	0,1643
Гео-	3	1/4	1/2	1	1/3	0,1023
Ветро-	5	1/2	2	3	1	0,2666
Сумма	1	1/6	1/4	1/3	1/5	
Отношение согласованности (ОС) =						2,06%

4. Техногенный критерий, отражает возможность возникновения крупных техногенных катастроф и аварий, о чем свидетельствует трагедия на Чернобыльской АЭС и Фукусимской АЭС, прямой ущерб от которой составил 8 млрд. дол. США [7] и продолжает увеличиваться с каждым годом, проявляясь в снижении жизни населения, ростом расходов на медобслуживание и т.д., который по оценкам специалистов к 2015 г. может вообще составить 170 млрд. дол. США [8]. Авария в Мексиканском заливе

обошлась British Petroleum уже в 1,6 миллиарда долларов. США [15], а предполагаемый общий ущерб от аварии может достигать 12,5 млрд. [9].

Т.о. для наглядного определения сравнительной эффективности, предлагается опираясь на цепочки циклов «добыча-потребление-утилизация» [5], отражающих как традиционную, так и альтернативную виды энергетики, провести анализ, а итоговые данные занести в таблицу 7, 8.

Таблица 7 – Техногенный критерий для традиционного топлива

Топливо	Твердое	Ядерное	Жидкое	НВЭ	Прир. газ	Нормализованные оценки вектора приоритета
Твердое	1	4	3	1/4	1/2	0,1539
Ядерное	1/4	1	1/2	1/7	1/5	0,0460
Жидкое	1/3	2	1	1/6	1/4	0,0693
НВЭ	4	7	6	1	3	0,4926
Прир. газ	2	5	4	1/3	1	0,2382
Сумма	1	4	3	1/4	1/2	
Отношение согласованности (ОС) =						3,51%

Таблица 8 – Техногенный критерий для НВЭ

Энергетика	Био-	Гелио-	Гидро-	Гео-	Ветро-	Нормализованные оценки вектора приоритета
Био-	1	1/5	2	1/3	1/4	0,0776
Гелио-	5	1	6	3	2	0,4328
Гидро-	1/2	1/6	1	1/3	1/4	0,0567
Гео-	3	1/3	3	1	1/2	0,1661
Ветро-	4	1/2	4	2	1	0,2667
Сумма	1	1/5	2	1/3	1/4	
Отношение согласованности (ОС) =						1,82 %

Примечание. Увеличение значения нормализованных оценок вектора приоритета, свидетельствует о преобладании техногенной безопасности.

В рамках анализа техногенного критерия, можно заключить, что среди традиционных энергоресурсов наиболее техногеннобезопасными выделяются технологии по использованию природного газа и твердого топлива.

Относительно технологий НВЭ по стратегическому, экологическому, техногенному критерию и критерию перспективности наибольший потенциал отводится технологиям гелиоэнергетики и ветроэнергетики.

5. Экономический критерий, характеризует экономическую выгоду получаемую при выработке единицы энергии из различных источников, так

например, по данным полученным от различных источников энергии на электростанциях стран ЕС (в центах за кВт*ч) свидетельствует о значительном потенциале НВЭ. [10-17] Однако, для более обоснованного и комплексного понятия экономического критерия по видам традиционных и нетрадиционных возобновляемых энергоресурсов целесообразно использовать поэтапную характеристику воспроизводственного цикла данных энергоресурсов. На ее основе можно проанализировать дополнительные смежные, ситуативные, опосредованные затраты, которые зачастую не включаются в себестоимость. [5] В результате, данные по анализу данного критерия, представлены в таблице 9, 10.

Таблица 9 – Экономический критерий для традиционного топлива

Топливо	Твердое	Ядерное	Жидкое	НВЭ	Прир. газ	Нормализованные оценки вектора приоритета
Твердое	1	1/4	2	3	1/2	0,1418
Ядерное	4	1	5	6	3	0,4875
Жидкое	1/2	1/5	1	2	1/3	0,0874
НВЭ	1/3	1/6	1/2	1	1/4	0,0556
Прир. газ	2	1/3	3	4	1	0,2277
Сумма	1	1/4	2	3	1/2	
Отношение согласованности (ОС) =						2,53%

Таблица 10 - Экономический критерий для НВЭ

Энергетика	Био-	Гелио-	Гидро-	Гео-	Ветро-	Нормализованные оценки вектора приоритета
Био-	1	3	1/5	1/3	2	0,1163
Гелио-	1/3	1	1/7	1/5	1/2	0,0480
Гидро-	5	7	1	3	6	0,5072
Гео-	3	5	1/3	1	4	0,2544
Ветро-	1/2	2	1/6	1/4	1	0,0740
Сумма	1	3	1/5	1/3	2	
Отношение согласованности (ОС) =						3,54 %

Так, среди рассмотренных видов энергоресурсов и способов их добычи, можно заключить, что наименьшим циклом «добычи-потребления-утилизации» обладает технология преобразования солнечной радиации в энергию (гелиоэнергетика), однако высокая стоимость отдельных материалов, взаимодействие с внешними факторами и т.д., формирует значительно высокую себестоимость энергогенерации в сравнении с другими технологиями использующими как традиционное топливо, так и НВЭ.

Принятие решения на основании полученных данных.

В результате анализа всех критериев и полученных результатов, можно принять решение о выборе наиболее эффективного направления в энергетике (см. табл. 11, 12, рис.). При этом за основу берется анализ выделения приоритетных критериев оценки, которые были выявлены на основании анализа профилирующих информационных ресурсов в сфере энергосбережения (информационный журнал энергосервисной компании "Экологические Системы"; Журнал "Энергобезопасность и энергосбережение"; журнал «Энергобезопасность и энергосбережение»; научный журнал "Энергетика. Энергосбережение. Энергоаудит"), а также с использованием экспертных оценок специалистов в сфере энергоэффективности. Результаты обобщенных оценок приоритетов критериев представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Определение приоритетных критериев

Критерии	Перспективность технологий	Стратегический критерий	Экономический критерий	Экологический критерий	Технологический критерий	Нормализованные оценки вектора приоритета
Перспективность технологии	1	1/2	1/6	1/3	3	0,0855
Стратегический критерий	2	1	1/5	1/3	1/4	0,0712
Экономический критерий	6	5	1	3	8	0,5240
Экологический критерий	3	3	1/3	1	6	0,2506
Техногенный критерий	1/3	4	1/8	1/6	1	0,0687
Отношение согласованности (OC) =						9,74%

Таблица 12 – Результирующая таблица для традиционного топлива

Альтернативы по традиционному топливу и НВЭ	Критерии					Глобальные приоритеты
	Твердое топливо	Ядерное топливо	Жидкое топливо	НВЭ	Природный газ	
	0,0855	0,0712	0,524	0,2506	0,0687	
Твердое	0,1691	0,0874	0,046	0,1539	0,1418	0,132375
Ядерное	0,2944	0,2277	0,0693	0,046	0,4875	0,1664
Жидкое	0,0359	0,0556	0,1539	0,0693	0,0874	0,063649
НВЭ	0,4462	0,4875	0,4926	0,4926	0,0556	0,459485
Прир. газ	0,0545	0,1418	0,2382	0,2382	0,2277	0,178208

Таблица 13 – Результирующая таблица для НВЭ

Альтернативы по НВЭ	Критерии					Глобальны е приоритеты
	Био-	Гелио-	Гидро-	Гео-	Ветро-	
Биоэнергетика	0,0855	0,0712	0,524	0,2506	0,0687	0,102925
Гелиоэнергетика	0,1094	0,1418	0,0478	0,0776	0,1163	0,441718
Гидроэнергетика	0,517	0,4875	0,419	0,4328	0,048	0,098082
Геоэнергетика	0,0799	0,0874	0,1643	0,0567	0,5072	0,116289
Ветроэнергетика	0,0489	0,0556	0,1023	0,1661	0,2544	0,241036

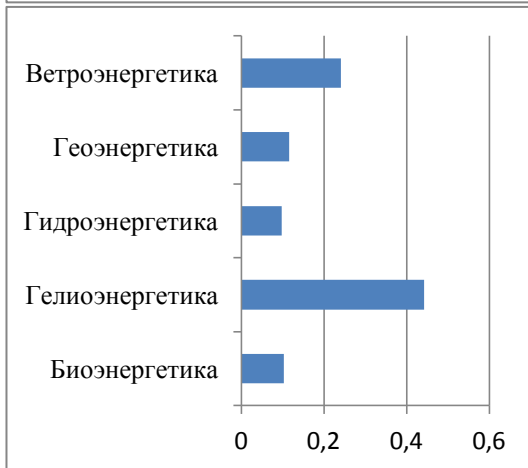
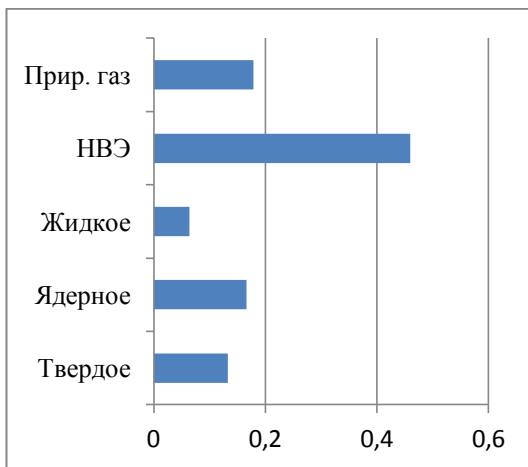


Рисунок - Глобальные приоритеты

Вывод. По результатам исследования предложенных критериев и их обобщенного сравнения в рамках МАИ, представлены обоснования приоритетных оценок различных видов традиционных и нетрадиционных возобновляемых видов энергии. Среди технологий использующих традиционных ЭР выделяются: природный газ, ядерное и твердое топливо.

Кроме этого можно констатировать отчетливый экономически-социальный и природоохранный эффект от использования технологий НВЭ, потенциал которого на порядок выше в сравнении с традиционными ЭР. Если охарактеризовать весь спектр источников энергии НВЭ, то можно заключить, что:

- гидроэнергетика и геотермальная практически исчерпала возможности своего развития в силу ограниченности природных мест для строительства новых гидроэлектростанций;
- биоэнергетика сопряжена с повышением экологической нагрузки на окружающую среду;
- использование ветроэнергетики сопряжено с некоторыми экологическими проблемами, в частности с изменением воздушных потоков, которые влияют на климат, невозможность установки агрегатов в непосредственной близости к конечному потребителю и т.д.
- геотермальная, по сути не имеет негативных сторон в плане эксплуатации и в отношении окружающей среды, что делает ее идеальным направлением в получении дешевой энергии.

Список литературы. 1. *Сирин Ванлерберге* 05.01.2004 <http://www.rb.ru/inform/50297.html> 2. Сонячні системи - Сонячна енергія. Чому це вигідно для України. http://teplovam.com/index.php?option=com_content&view=article&id=19%3A2010-10-25-08-12-18&catid=1&Itemid=1&limitstart=1 3. *German Advisory Council* http://www.umweltrat.de/EN/TheGermanAdvisoryCouncilOnTheEnvironment/thegermanadvisorycouncilontheenvironment_node.html 4. *Сусликов С.В.* Методи підвищення інноваційної сприйнятливості підприємств та організацій до технологій геотермальної енергетики: Дис. к.е.н.: 08.00.04., Харків - 2011 5. *Дюжев В.Г.*, Організаційно-економічні проблеми підвищення інноваційної восприимчивости к технологіям нетрадиційної відновлюваної енергетики в Україні. Монографія. – Х.: «Цифрова типографія №1» 6. *Гуревичев М. М.* Введение в мировую рыночную экономику (Гуманный вектор): учеб. пособие для студентов экон. специальностей / М. М.Гуревичев. - Х.: НТУ "ХПИ", 2006. - 527 с. 7. *Микеев А. К.* Противопожарная защита атомных электростанций. -М.: Энергоатомиздат, 1990. - 432 с. 8. Украина чтит память жертв аварии на Чернобыльской АЭС [Електронний ресурс] // По материалам «Украина сегодня» (источник - www.korrespondent.net). – Режим доступу: http://www.ua-today.com/modules/myarticles/article_storyid_1431.html 9. ЧП в Мексиканском заливе: из нефтяной трубы тоннами хлещет нефть [Електронний ресурс] // По материалам «ForU». – Режим доступу: <http://for-ua.com/world/2010/05/13/124105.html> Глава НКРЭ: Себестоимость производства электроэнергии на гидроэлектростанциях составляет 0,11 грн РБК-Украина, 30.06.2011, Киев, 23:00 <http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/glava-nkre-sebestoimost-proizvodstva-elektroenergii-30062011230000> 10. День солнечной энергетики в Украине. <http://www.ency.kiev.ua/index.php?p=350> 11. Ветроные электростанции – инвестиции <http://viter.com.ua/vetrovnye-elektrostantsii-investicii-259.htm> 12. Технологические аспекты сжигания биотоплива http://www.rosteplo.ru/Tech_stat/stat_shablon.php?id=418 13. Стоимость энергии ветра <http://platka.ru/rus/vetroenergetika/stoimost-energii-vetra.htm> 14. Перспективы развития европейского рынка геотермальной энергетики <http://abercade.ru/research/analysis/4027.html>

Надійшла до редколегії 01.10.2013

УДК 658.589

Обоснование современных приоритетов инновационной восприимчивости к НВЭ на основе анализа социально-экономических и эколого-техногенных факторов с использованием метода анализа иерархий / В.Г. Дюжев, С.В. Сусликов // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) – С. 3-12. Бібліогр.: 16 назв.

У статті розглядаються актуальний напрямок обґрунтування енергозбереження на основі технологій нетрадиційної відновлювальної енергетики (НВЕ). В якості методу оцінки використовується аналіз ієрархій на основі дослідження критеріальних переваг.

Ключові слова: критерії ефективності, соціально-економічні та еколого-техногенні фактори, метод аналізу ієрархій, нетрадиційна відновлювальна енергетика.

The paper considers a new direction based on the study of energy saving technologies of alternative renewable energy. As a method of evaluation used by the analysis of hierarchies based on a study of criteria preferences.

Keywords: performance criteria, socio-economic and environmental man-made factors, the method of analytic hierarchy process, alternative renewable energy.

УДК 330. 111.4

С.А. ГОРБУНОВА-РУБАН, канд. соц. наук, проф. Харьковского
регионального института государственного управления Национальной
Академии Государственного Управления при Президенте Украины, Харьков
Ю.В. СОРОКОЛАТ, канд.мед. наук., доц. Харьковской медицинской
академии последипломного образования, Харьков
В.А. САДОВСКИЙ, канд.экон.наук., проф. НТУ «ХПИ»
Г.В. СЕМЕНЧЕНКО, канд.экон.наук, доц., НТУ «ХПИ»
Н.Н. УДОВИЧЕНКО, канд. наук гос. упр., доц. Харьковского
медицинского университета, Харьков

АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ МЕДИКО-СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРТСТВА В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье рассматриваются аспекты моделирования оценки эффективности проектов медико-социального партнерства в сфере социальных услуг на примере стоматологической медицинской помощи населению.

Ключевые слова: моделирование оценки эффективности, медико-социальное партнерство, социальные услуги.

Введение. Социальное партнерство как особый вид общественных отношений и закономерный результат развитой социально ориентированной экономики является в то же время важным показателем экономической, социальной и политической зрелости общества. В индустриально развитом обществе с рыночной экономикой объективно возникает необходимость перехода к социально-партнерским отношениям, которые обусловлены целым рядом экономических и социальных факторов [3].

Учитывая важность развития социального партнерства, как системы институтов и механизмов согласования интересов территориальной громады, органов местного самоуправления и субъектов хозяйствования отрасли здравоохранения различных форм собственности, основанной на равноправном сотрудничестве, в городе Харькове сложилась благоприятная ситуация по работе с социально направленным бизнесом. Развитие медико-социального партнерства в его различных формах – важная составная часть процесса усиления социальной направленности современной рыночной экономики, ее социализации.

Принимая во внимание желания сторон установить тесные взаимоотношения, построенные на основе действующего законодательства с учетом интересов жителей города, проведена работа по установлению партнерских отношений в сфере оказания медицинских услуг между субъектами различных форм собственности, осуществляющими свою хозяйственную деятельность на территории города Харькова.

Установлены договорные отношения по социальному партнерству с коммерческими структурами, как пример многовекторности взаимных интересов социума и бизнеса: ООО Спортивный клуб «АКВА-СПОРТ», где ежегодно получают медико-социальные услуги в виде бесплатных занятий по аквагимнастике 36 беременных женщин из социально незащищенных слоев населения по 8 занятий и 5000 беременных женщин по 1 занятию, по проведению оздоровительных услуг для детей раннего возраста (5000 детей); Харьковский дельфинарий «НЕМО», где проводятся бесплатные сеансы дельфинотерапии с детьми-инвалидами и детьми, воспитывающимися в малообеспеченных семьях (675 человек за год); Европейский радиологический центр, ООО «Гемо Медика Харьков» по проведению бесплатных компьютерно-томографических и магнитно-резонансных исследований с использованием дорогостоящего современного медицинского оборудования по проведению профосмотров с целью раннего выявления онкозаболеваний (240 человек за год); ООО «Международный медицинский центр Офтальмика» по проведению бесплатного комплексного диагностического обследования и эффективного лечения (10 человек за год);

ФЛП Шелест Е.Л. по проведению научно-методической и консультативной помощи врачам-стоматологам по вопросам дентальной имплантации и протезированию (20 человек за год); и другие.

Постановка задачи. В настоящее время есть необходимость привлечения инвестиций в бюджет города через систему медико-социального партнерства с целью повышения уровня качественной и доступной медицинской помощи для всех слоев населения, учитывая обязательства органов местного самоуправления по охране здоровья [1], укреплению политических и экономических свобод, которые являются основой партнерства.

Авторы убеждены, что медико-социальное партнерство создаст новый климат для современных экономических отношений, особенно, в сфере оказания медицинских услуг, как необходимость улучшения условий оказания медицинской помощи, с учетом усилий органов местного самоуправления, направленных на переход ее экономики от государственной монополии на медицинские услуги к рыночной экономике.

Предоставление безвозмездной, доступной, квалифицированной стоматологической помощи является одним из приоритетных направлений здравоохранения. Наиболее существенной проблемой предоставления стоматологической помощи пациентам является дефицит финансовых ресурсов в коммунальных учреждениях охраны здоровья. Так, по состоянию на 01.01.2013 года очередность на зубопротезирование ветеранов Великой Отечественной войны в городе составила более 2900 человек, участников боевых действий – более 280 человек, инвалидов Великой Отечественной войны – более 60 человек. В настоящее время в городе осуществляют хозяйственную деятельность более 1000 стоматологических клиник и кабинетов различной формы собственности. Следовательно, необходимо уделить особое внимание сотрудничеству со структурами не государственной (коммунальной) формы собственности по оказанию стоматологической медицинской помощи.

Моделирование оценки эффективности проектов медико-социального партнерства в сфере социальных услуг на примере стоматологической медицинской помощи населению даст возможность определить экономический вклад социально направленного бизнеса в экономику отрасли здравоохранения.

Результаты исследования. Для развития медико-социального партнерства в сфере оказания специализированных стоматологических медицинских услуг населению авторами разработан и апробирован на практике следующий алгоритм мероприятия:

Сбор информации и анализ потребности населения в отдельных видах медицинской помощи, которые невозможно удовлетворить имеющимися финансовыми и кадровыми ресурсами отрасли здравоохранения города в текущем периоде.

Определение приоритетных направлений медико-социального партнерства по вопросам медицинского обслуживания населения.

Формирование списков пациентов по нозологиям, нуждающихся в медицинской помощи, с учетом дефицита обеспечения существующими финансовыми ресурсами отрасли на текущий период.

Заключение договоров медико-социального партнерства по медицинскому обслуживанию населения с субъектами не коммунальной формы собственности, оказывающих специализированную медицинскую услугу на коммерческой основе.

Мониторинг результатов медико-социального партнерства по медицинскому обслуживанию населения.

Корректирование приоритетных направлений медико-социального партнерства по вопросам медицинского обслуживания населения .

Полученный опыт показывает, что возможно формировать партнерство и сотрудничество в других областях охраны здоровья населения по таким направлениям, как офтальмология, дермато-венерология, косметология, лабораторная диагностика и другие.

Эффективность – как характеристика отношения результата проведенного мероприятия к затратам, для различных субъектов медико-социального партнерства будет различной. Необходимо, прежде всего, определить о каком ее виде идет речь в каждом конкретном случае или какой вид эффективности наиболее важен применительно к конкретной ситуации и задаче. Полноценные и эффективные виды медико-социального партнерства предполагают глубокое обоснование эффективности. Оценка эффективности проектов медико-социального партнерства — проблема многовекторная и многоуровневая. Их эффективность может различаться и оцениваться по таким характеристикам, как направленность медико-социального партнерства, виды эффективности, а также характер самого оценивания.

Достаточно различать три вида эффективности: результативность, экономичность и целесообразность. Результативность – это отношение полученного результата к поставленной цели. Та деятельность более эффективна, в которой результаты в наибольшей степени соответствуют целям. Экономичность – это отношение результатов к затратам ресурсов. Та деятельность более эффективна, которая позволяет получить тот же результат с меньшими затратами. И, наконец, целесообразность – это

отношение целей к реальным социальным проблемам. Те проекты более эффективны, которые позволяют решить реальные социальные проблемы.

Медико-социальное партнерства – это партнерство общества и бизнеса. Эффективность такого партнерства для общества – это совокупность ранее недоступных благ, количество людей, их получивших. Эффективность для бизнеса – это результаты, касающиеся развития самого бизнеса. Затраты, понесенные бизнесом, возмещаются достижением большей известности, популярностью бренда, динамикой общественного мнения, надежностью и качеством оказываемых услуг.

Эффективность может рассматриваться как на уровне одной акции или программы, так и на уровне деятельности компании или отрасли в целом на местном или региональном уровне. Конкретный анализ эффективности предполагает учет соотношений проблем, целей, результатов и затрат на различных уровнях.

Каждая характеристика на любом уровне должна выражаться в конкретных показателях. Без особых затруднений рассчитываются характеристики затрат (финансовые, трудовые, временные и т.д.). Они легче всего поддаются количественному счету. Несколько сложнее с показателями проблем, целей результатов деятельности, но и им могут быть даны характеристики, в том числе имеющие количественное выражение. Речь идет об использовании показателей, которые, с одной стороны учитывают специфику и возможности отечественного среднего и малого бизнеса, достаточно просты для самооценки и самоанализа, с другой — учитывают критерии международных стандартов по социальной отчетности, открывая возможности представления и участия организаций и предприятий в соответствующих конкурсах.

Выводы. Таким образом, данный подход предполагает оценку эффективности не только с точки зрения общества, но, прежде всего, самого бизнеса. Речь идет о росте известности и узнаваемости брендов, росте позитивного отношения к бизнесу, росте реализаций, прибыли, рентабельности, в конечном результате, — капитализации самого бизнеса. Главным условием оценки эффективности и социальной ответственности бизнеса являются его стабильность и успешность. Оценка финансовой надежности важна с различных точек зрения.

Определив себестоимость каждого проекта с учетом численности контингента, требующего определенных медицинских услуг, и зная количество этих проектов, возможно оценить эффективность социального партнерства в целом за год. В случае положительного эффекта данной программы медико-социального партнерства имеется реальная возможность

учесть инвестиционный вклад социально направленного бизнеса в экономику города.

Список литературы: 1. Закон Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении» 1992г. 2. Закон Украины «Про государственно-частное партнерство» 2010 г. 3. Жуков В., Скурятівський В. Соціальне партнерство в Україні: Навч. посіб. — К.: Вид-во УАДУ, 2001. — 200 с 4. В.Ф. Москаленко Системы здравоохранения: современный контекст — К.:»Книга-плюс», 2012. — 320 с.

Надійшла до редколегії 04.10.2013

УДК 330. 111.4

Аспекты моделирования оценки эффективности проектов медико-социального партнерства в сфере социальных услуг / С.А. Горбунова-Рубан, Ю.В. Сороколат, В.А. Садовский, Г.В. Семенченко, Н.Н. Удовиченко// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Х.: НТУ «ХПІ». — 2013. - № 66 (1039) — С. 12-17. Бібліогр.: 4 назв.

У статті розглядаються аспекти моделювання оцінки ефективності проектів медико-соціального партнерства в сфері соціальних послуг на прикладі стоматологічної медичної допомоги населенню.

Ключові слова: моделювання оцінки ефективності, соціальне партнерство, соціальні послуги.

In the article the aspects of design of estimation of efficiency of projects of physician-social partnership are examined in the field of social services on the example of stomatological medicare a population.

Keywords: design of estimation of efficiency, social partnership, social services.

УДК 336.221.2

Я.І. НАДЄЄВА, магістрант, НТУ «ХПІ»

Е.В. ГРИШИНА, канд. екон. наук., НТУ «ХПІ»

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ – ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розкриті основні моменти щодо зміни існуючої на підприємстві системи оподаткування. Запропоновано алгоритм прийняття рішення щодо переходу від загальної системи оподаткування до спрощеної. Розглядається оцінка економічної ефективності щодо обрання малим підприємством оптимальної системи оподаткування серед існуючих в Україні на прикладі реального підприємства.

Ключові слова: система оподаткування, податки, економічна ефективність, податковий кодекс, малі підприємства.

© Я.І. Надєєва, Е.В. Гришина, 2013

Вступ. Вагому роль в сучасній ринковій економіці відіграє малий бізнес. Загальновідомо, що малий бізнес сприяє підтримці конкурентного середовища, скороченню обсягів тіньової економіки та вирішує проблему зайнятості населення. Наукою і практикою доведено, що в нинішній економіці малий бізнес не може успішно розвиватись без активної підтримки зі сторони держави. В зарубіжних країнах розроблені програми державного підтримки розвитку малого підприємництва. В Україні податкове стимулювання малого й середнього бізнесу відображається у спрощеній системі оподаткування.

На сьогодні, основним нормативним документом щодо оподаткування юридичних осіб є податковий кодекс України, згідно якого суб'єкти малого підприємництва мають право вибору системи оподаткування: загальної чи спрощеної. Головним фактором, що впливає на прийняття рішення про перехід юридичної особи на сплату єдиного податку – це економічна ефективність, яка відображається у зменшенні податкових платежів внаслідок зміни системи оподаткування [1, с. 203]. Тому поставлена у статті проблема має особливу актуальність, оскільки від ефективної діяльності підприємств залежить інтенсивність економічного зростання країни.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблемам зменшення податкового навантаження на підприємства малого бізнесу присвячені праці багатьох науковців, таких як: О. Василик, А. Іванов, В. Мельник, В.Суторміна, З. Варналій, Н. Кучерявченко та інші. Проте, досі не вирішеною залишається проблема вибору оптимальної ефективної системи оподаткування малими підприємствами України.

Мета дослідження. Дослідження правильності прийняття рішення щодо вибору оптимальної системи оподаткування для малого підприємництва та розрахунок його ефективності на прикладі ПФ «Галс».

Матеріали досліджень. Податкова діяльність підприємства розглядається як частина його фінансово-господарської діяльності, оскільки сплата податків є однією з фінансових операцій організації по виконанню зобов'язань перед державою [2].

Основним завданням, яке ставить перед собою кожне підприємство при виборі оптимальної системи оподаткування – це пошук такого варіанту здійснення податкової діяльності підприємства в межах законодавства, який призводить до найменшого податкового навантаження, не створюючи при цьому перешкод для основної діяльності.

На сьогодні в Україні, згідно Податкового кодексу України [3], існує декілька способів оподаткування доходів суб'єктів підприємницької діяльності, кожен з яких має свої переваги та недоліки, тому кожен суб'єкт

підприємницької діяльності може самостійно обрати той із способів, який найбільше відповідає умовам та особливостям здійснення підприємницької діяльності на даний момент.

Відповідно до ст. 291 ПКУ [3] для підприємств малого бізнесу може застосовуватись спрощена система оподаткування, обліку і звітності, що передбачає заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку, в порядку, встановленому ст. 297 ПКУ [3].

Юридична особа може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо вона відповідає вимогам, встановленим розділу XIV ПКУ [3] та реєструється платником єдиного податку.

Переходу підприємством на спрощену систему оподаткування передують ряд етапів:

- оцінка наявності об'єктивних умов для застосування спрощеної системи оподаткування;

- загальна оцінка переваг та недоліків спрощеної системи оподаткування порівняно із загальною системою;

- облік очікуваних змін у здійсненні господарської діяльності та прогнозування об'єктів оподаткування;

- оцінка додаткових факторів;

- розрахунок економічного ефекту від застосування можливих варіантів спрощеної системи оподаткування.

Головними факторами, що впливають на рішення малого підприємства до переходу на спрощену систему оподаткування є підвищення ефективності діяльності такого підприємства внаслідок зниження податкових платежів та податкового навантаження.

Прийняття рішення про перехід на спрощену систему оподаткування суб'єктом малого підприємництва пропонується здійснювати за таким алгоритмом (рис.).

Результати досліджень. В основу моделювання підвищення ефективності застосування спрощеної системи оподаткування покладено методику відносного зменшення (збільшення) податкових платежів порівняно зі звичайною системою оподаткування. На нашу думку, ефективність обраної системи оподаткування визначається зміною сумарних податкових зобов'язань підприємства, а також зміною показника податкового навантаження.



Рисунок - Алгоритм прийняття рішення про перехід на спрощену систему оподаткування малими підприємствами

У розрахунках загальної суми податкових платежів механізм дисконтування не застосовуємо, оскільки економічний ефект від зміни оподаткування не пов'язаний з витратами капітального характеру. Прямий ефект від зміни загальної системи оподаткування на спрощену пропонуємо представити у наступному вигляді:

$$, \quad (1)$$

де $\Delta\Pi$ – сума сукупної зміни податкових зобов'язань платника у разі переходу із загальної системи оподаткування на прощену, тис. грн.;

- додатковий прямий ефект (або додаткові прямі втрати) у разі переходу на альтернативну систему оподаткування, тис. грн..

Оскільки додатковий прямий ефект від зміни системи оподаткування – величина невизначена та неістотна, то приймемо його рівному нулю.

Отже, якщо $\Delta\P > 0$, то перехід на сплату єдиного податку є економічно доцільним, так як обумовлює зменшення податкових платежів підприємства.

Нами простежено ефективність діяльності малого підприємства від зміни головного фінансового важеля - системи оподаткування на прикладі даних ПФ «Галс» за 2011 рік, проведені прогностичні розрахунки на 2012-2013 р.р.

При дослідженні переходу підприємства на спрощену систему оподаткування у прогнозованому 2012 році, згідно з умовами ПКУ, була обрана IV група платника єдиного податку зі ставкою 3% без ПДВ, а в 2013 р. – VI група зі ставкою 5% без ПДВ. Варіанти переходу підприємством на сплату єдиного податку з включеним ПДВ не розраховувались з об'єктивних причин, пов'язаних із основним контрагентом фірми, а саме із заборонаю підприємствам на загальній системі відносити на валові витрати товари і послуги, отримані від «спрощенця» - не платника ПДВ.

Таблиця – Розрахунок ефекту від зміни системи оподаткування

Рік	Сума податкових зобов'язань на загальній системі оподаткування, тис. грн.	Сума податкових зобов'язань на спрощеній системі оподаткування, тис. грн.	Ефект від зміни системи оподаткування, тис. грн.
2012	1424,67	1476	-51,33
2013	2015,39	1966,73	+48,66

Згідно з проведеними розрахунками, можна зробити висновок, що для названого підприємства перехід на спрощену систему оподаткування у 2012 році не є економічно доцільним, так як сукупна сума податкових платежів в такому випадку зросте на 51,33 тис. грн., що, в свою чергу, призведе до зниження ефективності діяльності підприємства. А от у 2013 році простежується тенденція зменшення податкових платежів внаслідок впровадження спрощеної системи на 48,66 тис. грн., що виражене у позитивному значенні ефективності такої системи оподаткування.

Висновок. На нашу думку, зважаючи на законодавчі зміни, малі підприємства мають можливість і мають щорічно здійснювати податкове планування з метою підвищення ефективності їх діяльності на наступний рік. Якщо зміна системи оподаткування - економічно доцільна та обгрунтована, то керівнику і персоналу, які здійснюють ведення податкового та бухгалтерського обліку, треба робити все необхідне, що сприятиме зменшенню податкового навантаження в умовах чинної нормативно-правової бази, в тому числі перехід на іншу систему оподаткування.

Список літератури: 1. *Іванов Ю.Б.* Альтернативні системи оподаткування/Харків: ХДЕУ – Торнадо, 2003. – 517с.; 2. *Штинь О., Олійник О.* Податкове планування як спосіб передбачення майбутнього фінансового стану малого підприємства, 2009; 3. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010р.

Надійшла до редколегії 04.10.2013

УДК 336.221.2

Вибір оптимальної системи оподаткування – запорука підвищення ефективності діяльності малих підприємств /Я.І. Надєєва, Е.В.Гришина// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) - С. 17-22. Бібліогр.: 3 назв.

В статье раскрыты основные моменты по изменению существующей на предприятии системы налогообложения. Предложен алгоритм принятия решения о переходе от общей системы налогообложения с упрощенной. Рассматривается оценка экономической эффективности относительно избрания малым предприятием оптимальной системы налогообложения среди существующих в Украине на примере реального предприятия.

Ключевые слова: система налогообложения, налоги, экономическая эффективность, налоговый кодекс, малые предприятия.

The article highlights fundamentals about changing the existing tax system in the enterprise. The decision making algorithm of moving from the general to the simplified taxation system was proposed. The evaluation of economic efficiency about selection of optimum tax system by a small business enterprise among existing in Ukraine enterprises on the example of the real one is considered.

Keywords: system of taxation, taxes, economic efficiency, the tax code, small businesses.

УДК 336.22:004

Т.В. ПОНОМАРЬОВА, канд. екон. наук, доц., ХНУ імені В.Н. Каразіна, Харків

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПДВ: ПІДХОДИ ТА ПРАКТИЧНІ РІШЕННЯ

Розглянуто облік розрахунків з податку на додану вартість для підприємств, що перейшли на подачу електронної податкової звітності, визначено особливості обліку податкового кредиту та податкового зобов'язання у програмі 1С. Описано основні документи, що використовуються при обліку оподатковуваних операцій.

Ключові слова: податок на додану вартість, податкове зобов'язання, податковий кредит, автоматизація обліку, електронна звітність.

Вступ. Сьогодні в Україні на підприємствах різних видів економічної діяльності застосовуються різноманітні бухгалтерські програми, за

© Т.В. Пономарьова, 2013

допомогою яких можна автоматизувати і удосконалити процеси податкового обліку. Використання автоматизованої комп'ютерної форми обліку – це підвищення ефективності, якості роботи як бухгалтерів так і бухгалтерії в цілому, це економія часу і коштів. Тому на сучасному етапі особливо важливим є детальне вивчення можливостей програм для обліку інформації.

Аналіз основних досягнень і літератури. Загалом в останні роки приділяється багато уваги питанням впровадження в практику підприємств інформаційних технологій та перспективних напрямів створення автоматизованих систем управління підприємством, зокрема, для автоматизації обліку розрахунків з ПДВ, що ґрунтовно висвітлили у своїх працях відомі вітчизняні і зарубіжні вчені: М. Білуха, Ф. Бутинець, В. Савченко, С. Івахненко, Е. Гільде, К. Даллас, К.Нарібасев, Д. Чистов та інші. Разом з тим багато аспектів організації обліку і контролю податкових платежів, зокрема ПДВ, розроблені недостатньо повно і вимагають подальших досліджень, а також уточнення з урахуванням сформованих конкретних умов і перспектив розвитку суб'єктів господарювання в Україні.

Мета дослідження. Мета даної роботи полягає у детальному аналізі сучасних підходів до автоматизації розрахунків з ПДВ та розробці пропозицій з організації обліку і контролю податкових платежів, зокрема ПДВ, для вітчизняних підприємств, що перейшли на подачу електронної податкової звітності за допомогою телекомунікаційних мереж загального користування із застосуванням електронного цифрового підпису.

Матеріали дослідження. Будь-яке підприємство, реєструючи господарські операції в первинних податкових документах, формує підсумкові дані про фінансово-господарську діяльність за конкретний розрахунковий період. Ці дані утворюють податкову звітність. Автоматизоване формування оперативної звітності забезпечує щоденний контроль за господарськими операціями підприємства. Аналіз норм законодавства, практики і теоретичних досліджень свідчить, що на сьогодні в теоретичному аспекті доцільно виділити дві моделі інформаційних систем ПДВ: паралельна (незалежна) і послідовна (вбудована).

Результати досліджень. Автоматизація і введення інформаційних систем бухгалтерського обліку на підприємстві є однією з найбільш важливих задач. Сучасні реалії такі, що сам по собі облік на підприємстві може розглядатися як внутрішня справа підприємства, а основою для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства з боку держави служить звітність, зокрема податкова, складання якої є досить трудомістким процесом. Ось чому комп'ютерні програми дозволяють заощадити час і сили облікових робітників за рахунок автоматизації рутинних операцій, знайти

арифметичні помилки в податковому обліку і звітності, оцінити поточне фінансове становище підприємства і його перспективи. Слід звернути особливу увагу на те, що бухгалтера часто стикаються з проблемою усвідомлення послідовності проводок, пов'язаних з нарахуванням на сплату податку на додану вартість.

В Україні податок на додану вартість регламентований V розділом Податкового кодексу України. Податок на додану вартість складається з двох складових частин: податкового кредиту та податкового зобов'язання.

Згідно з ст. 14.1.181. Податкового кодексу України, податковий кредит (ПК) – сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду [1].

Податкове зобов'язання (ПЗ) – загальна сума податку, одержана (нарахована) платником у звітному періоді [1]. Це та сума податку, яку суб'єкт господарювання нараховує на вартість, яку він додає до товару для того, щоб реалізувати його з вигодою для себе, тобто отримати прибуток. До бюджету платник ПДВ сплачує суму, яка складає різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом звітного періоду.

Згідно з пунктом 187.1 розділу V Податкового Кодексу датою виникнення податкового зобов'язання є дата однієї з подій, що сталася раніше – або дата надходження готівки/безготівкових коштів в оплату підлягають поставці товарів/послуг, або дата відвантаження товарів/послуг.

Згідно з пунктом 198.2 розділу V Податкового Кодексу датою виникнення права на податковий кредит є одна з дат події, що сталася раніше – або дата списання грошей з розрахункового рахунку як оплати постачальнику, або дата надходження товарів/послуг від постачальника.

На думку автора, найбільш повно задовольняє всі потреби, пов'язані з автоматизацією процесу розрахунків з бюджетом з ПДВ на українських підприємствах програма 1С:Бухгалтерія.

Для автоматизації бухгалтерського обліку ринок програмних продуктів пропонує сьогодні кілька десятків пакетів програм. Щоб освоїти будь-яку з них, треба зрозуміти логіку її функціонування, тобто логіку взаємозв'язків між об'єктами програми. Програма 1С:Бухгалтерія є частиною програми 1С:Підприємство, яка призначена для автоматизації обліку діяльності підприємства. Програма 1С:Підприємство розроблена фірмою 1С (Москва). Вона має свої представництва в Україні, які адаптують програму до вимог ведення національного бухгалтерського обліку і впроваджують їх у практику.

Програма 1С широко і активно використовується для ведення обліку як великими підприємствами, так і малими фірмами. Її використовують не лише бухгалтери, а й менеджери, складські працівники, працівники відділу кадрів,

керівники підприємств тощо. Програма є незамінною у веденні бухгалтерського та управлінського обліків. Розглянемо основні можливості цієї програми для автоматизації розрахунків з ПДВ на підприємстві.

Програма 1С 8.2 з точністю до секунди відстежує першу подію, тобто що сталося раніше – оплата або поставка і залежно від цього використовує ту чи іншу проводку. Тому в обліку треба строго дотримуватися послідовності документів в програмі. Зауважимо, що важлива не тільки послідовність по числах місяця, а й послідовність за часом протягом одного дня.

Формулу розрахунку податку на додану вартість можна представити таким чином: ПДВ до сплати = ПЗ – ПК. У бухгалтерському обліку ця ж формула буде виглядати наступним чином: рах 6412 = рах 643 – рах 644.

Для відображення оподатковуваних операцій використовуються наступні документи: платіжне доручення вхідне, платіжне доручення вихідне, надходження товарів і послуг, реалізація товарів і послуг, податкова накладна, реєстрація вхідного податкового документа, додаток 1 до податкової накладної, додаток 2 до податкової накладної.

Для обліку податкового кредиту з ПДВ використовуються субрахунок 6441 «Податковий кредит» і 6442 «Податковий кредит непідтверджений». На рахунок 6442 потрапляють суми вхідного ПДВ, які не підтверджені податковими накладними. На рахунок 6441 потрапляють суми вхідного ПДВ за передплатами, що не закритим поставками. Бухгалтерський облік податкового кредиту в 1С 8.2. наведено в табл. 1.

Таблиця 1 - Бухгалтерський облік податкового кредиту в 1С 8.2

Перша подія	Назва документу в 1С 8.2	Проводка
Оплата поставальнику	«Платіжне доручення вихідне»	Дт3771 Кт311 на суму передоплати + Дт6442 Кт6441 на суму ПДВ
	«Реєстрація вхідного податкового документа»	Дт6412 Кт6442 на суму ПДВ
	«Надходження товарів і послуг»	Дт20 (28,92 ...) Кт631 на суму без ПДВ + Дт6441 Кт631 на суму ПДВ + Дт631 Кт3771 на суму передоплати (закриття передоплати)
Надходження товару/послуги	«Надходження товарів і послуг»	Дт20 (28, 92...) Кт631 + Дт6442 Кт631 на суму без ПДВ
	«Реєстрація вхідного податкового документа»	Дт6412 Кт6442 на суму ПДВ
	«Платіжне доручення вихідне»	Дт631 Кт311 на суму оплати

Таким чином, субрахунок 6441 використовується тільки з передплатами поставальникам. Якщо в обліку підприємства є сальдо (залишки) за Кт6441,

то це означає що є незакрита передоплату постачальнику. Перевірити правильне чи ні сальдо можна порівнявши рахунки 6441 і 3771. Якщо 1/6 від сальдо за Дт3771 дорівнює за сумою сальдо по Кт6441, то значить облік правильний.

Якщо в обліку підприємства є сальдо (залишки) за Дт6442, то це означає що підприємство не отримало податкові накладні від постачальника.

Для обліку податкового зобов'язання з ПДВ використовуються субрахунок 6431 «Податкові зобов'язання» та 6432 «Податкові зобов'язання непідтверджені». На рахунок 6432 потрапляють суми вихідного ПДВ, які не підтверджені податковими накладними. На рахунок 6431 потрапляють суми вихідного ПДВ, нараховані за передплатами і не закриті відвантаженнями. Бухгалтерський облік податкового зобов'язання в ІС 8.2. наведено в табл. 2.

Отже, субрахунок 6431 використовується тільки в операціях передплат від покупця. Якщо в обліку підприємства є сальдо (залишки) за Дт6431, то це означає що є незакриті відвантаженнями передоплати від покупця. Перевірити правильність суми сальдо за дебетом рахунка 6431 можна порівнявши рахунки 6431 і 6811. Якщо 1/6 від сальдо за Кт6811 дорівнює за сумою сальдо по Дт6431, то значить облік правильний. Якщо в обліку підприємства є сальдо (залишки) за Кт6432, то це означає що підприємство не виписало податкові накладні за першою подією, тобто не підтвердило своє податкове зобов'язання.

Таблиця 2 – Бухгалтерський облік податкового зобов'язання в ІС 8.2

Перша подія	Назва документу в ІС 8.2	Проводка
Оплата від покупця	«Платіжне доручення вхідне»	Дт311 Кт6811 на суму передоплати + Дт6431 Кт6432 на суму ПДВ
	«Податкова накладна»	Дт6432 Кт6412 на суму ПДВ
	«Реалізація товарів і послуг»	Дт361 Кт70 на загальну суму відвантаження (доходу) + Дт70 Кт6431 на суму ПДВ + Дт6811 Кт361 на суму передоплати від покупця (закриття передоплати)
Відвантаження товару/послуги	«Реалізація товарів і послуг»	Дт361 Кт70 на загальну суму відвантаження (доходу) + Дт70 Кт6432 на суму ПДВ
	«Податкова накладна»	Дт6432 Кт6412 на суму ПДВ
	«Платіжне доручення вхідне»	Дт311 Кт361 на суму оплати

Слід зауважити, що згідно з наказом Мінфіну від 17.12.2012 № 1340 оновлені декларації з ПДВ повинні подаватися до органів ДПС починаючи зі звітності за березень 2013 разом з оновленими Реєстрами [2]. Також

зауважимо, що п.3 розділу I Порядку № 1340 не передбачено можливості подання Реєстрів в органи ДПС на електронних носіях. Відтепер згідно Порядку 1340 таке подання можливе лише за допомогою телекомунікаційних мереж загального користування із застосуванням електронного цифрового підпису. Додамо, що відповідно до оновленого п. 10 Порядку подання декларації з ПДВ, копія Реєстру є складовою податкової звітності з ПДВ [3].

У зв'язку з цим доцільним є розгляд процедури вивантаження реєстру податкових накладних із програми 1С і на підставі цих даних створення пакету звітності (декларації з ПДВ) за допомогою системи електронного документообігу «MEDoc».

У першу чергу, необхідно вивантажити з програми 1С реєстр податкових накладних. Для цього в головному меню програми вибираємо «Звіти → Регламентовані звіти». У вікні, у полі «Група звітів» необхідно вибрати потрібний звітний період, після чого в полі «Список звітів» в категорії «Податкові органи» клікнути на заголовок «Реєстр податкових накладних». У розпочатому бланку реєстру задається звітний період і натискаємо на кнопку «Заповнити». Потім необхідно експортувати дані реєстру у формат XML. Для цього потрібно клацнути мишкою по активному полю «Зберегти у форматі XML» (див. рис.1). У вікні «Експорт звіту в XML» в полі «Каталог збереження файлів експорту» вказується шлях (місце) збереження реєстру.

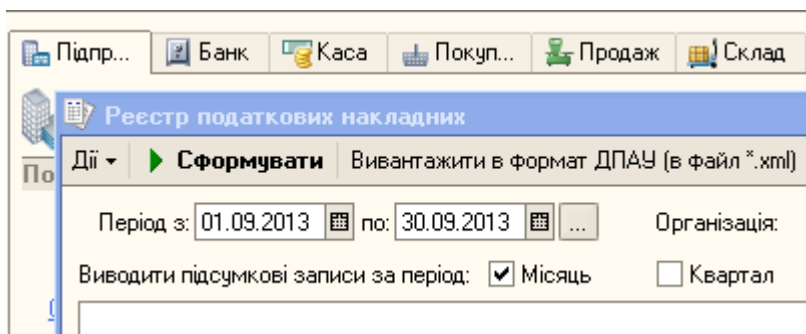


Рисунок 1 - Вивантаження з програми 1С реєстру податкових накладних

Требу звернути увагу на те, що дата складання реєстру відповідає системній даті програми, але при необхідності її можна змінити. Для збереження даних необхідно натиснути кнопку «Сформувати». Якщо експорт даних був проведений без помилок, то програма в окремому вікні повідомить

про успішне завершення операції. Тепер на підставі вивантажених з програми ІС даних можна сформуванати пакет звітності (декларації з ПДВ) в програмі «MEDoc» («Облік ПДВ → Реєстр виданих та отриманих податкових накладних») (див. рис. 2).

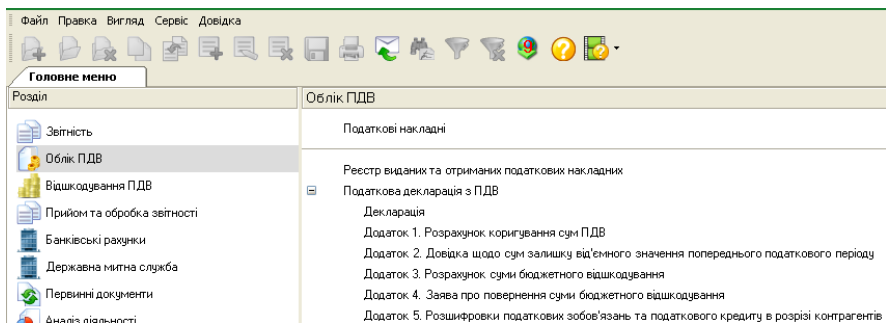


Рисунок 2 - Формування декларації з ПДВ в програмі «MEDoc» 10.00.174

У полі «Період» треба зазначити необхідний звітний місяць. У полі «Тип» програма надає користувачеві право вибрати один з чотирьох варіантів типу звіту. У полі «До Декларації з ПДВ» можна вибрати один з двох наданих варіантів: «звітної» або «звітної Нової». Після цього в меню «Файл → Імпорт → Імпорт звітів XML» і у вікні, треба обрати потрібний файл, після чого натиснути кнопку «Відкрити». Після цього з'явиться вікно «Вибір періоду імпорту документа», в якому можна вибрати спосіб завантаження: «Додати рядки» – у разі завантаження даних вперше за цей місяць або «Замінити дані» – у тому випадку, якщо виникла необхідність у завантаженні зміненого реєстру.

У програмі реалізована функція контролю коду ЄДРПОУ. У тому випадку, якщо бухгалтер спробує імпортувати дані звіту, які належать іншій фірмі, програма повідомить йому про невідповідність коду ЄДРПОУ. При цьому імпорт даних в програму не відбудеться.

Реєстр податкових накладних складається з трьох закладок: «Отримані»; «Видані»; «Відсутні у реєстрі». За допомогою функцій «Створити запис», «Редагувати запис» і «Видалити запис» при необхідності можна змінювати імпортовані дані. Далі на підставі завантажених даних формують декларацію з ПДВ («Файл → Експорт → Експорт у форматі звітності → Експорт в Декларацію з ПДВ → Повна (J0200110)»).

Згідно з законодавчими нормами, які містяться в поточній версії програми, автоматично формується декларація з ПДВ. У зв'язку з тим, що в

нашій країні досить часто змінюються принципи складання звітності, а також самі форми звітів, вважаємо за доцільне, зокрема, для складання податкової звітності використовувати саме програму «MEDoc».

Крім реєстру податкових накладних та декларації з ПДВ, потрібно також сформувати розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів («Файл → Експорт → Експорт у форматі звітності → Експорт в розшифровки → Повна (J0215102)»). Після цього сформується ще одна закладка вже з автоматично створеним звітом.

У вікні «Підпис» необхідно вказати шлях до папки, у якій зберігається електронний ключ директора (файл з розширенням *.sk) та ввести пароль. Далі програма запропонує провести аналогічну дію і для здійснення підпису печатки організації.

Пакет звітності вважається прийнятим районною податковою інспекцією тільки після отримання підприємством Квитанції № 2 для кожної з трьох форм відправленої звітності, в якій буде вказано, що «документ прийнято на районному рівні».

Висновки. Розглянуті у статті підходи та практичні рішення щодо автоматизації обліку ПДВ дозволяють отримати достовірну і найбільш повну інформацію про поточні та минулі операції з ПДВ. Рекомендовано використовувати програму 1С 8.2, у якій повною мірою реалізовані вимоги податкового законодавства щодо обліку ПДВ, забезпечено відображення поточних розрахунків з ПДВ на рахунках бухгалтерського обліку, формування податкових накладних, реєстру виданих та отриманих податкових накладних та декларації з ПДВ. Однак, проблеми автоматизації обліку ПДВ залежать більшою мірою не від недосконалості програмного забезпечення, а від складності процедур обліку і сплати податку та мінливості й суперечливості вітчизняного податкового законодавства.

Список літератури: 1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>. 2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Реєстру виданих та отриманих податкових накладних та порядку його ведення» від 17.12.2012 № 1340 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0201-13>. 3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» від 05.02.2013 № 1492 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1490-11>.

Надійшла до редколегії 05.11.2013

УДК 336.22:004

Автоматизація обліку розрахунків з ПДВ: підходи та практичні рішення /Т.В.Пономарьова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 61 (1040) - С. 22-29. Бібліогр.: 3 назв.

Рассмотрен учет расчетов по налогу на добавленную стоимость для предприятий, перешедших на подачу электронной налоговой отчетности, определены особенности учета налогового кредита и налогового обязательства в программе 1С. Описаны основные документы, используемые при учете налогооблагаемых операций.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговое обязательство, налоговый кредит, автоматизация учета, электронная отчетность.

The article describes the accounting calculations on the value added tax for businesses that have switched to electronic submission of tax returns, defined features of the account tax credits and tax obligations in the program 1С. The basic documents used in the accounting of taxable transactions.

Keywords: tax value-added, tax obligation, tax credit, automation of account, electronic accounting.

УДК 330.341.1.014

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

І.В.ДОЛИНА, канд.ekon.наук, доцент, НТУ «ХПІ»

П.Г.ПЕРЕРВА, доктор ekon.наук, професор, НТУ «ХПІ»

МЕТОДОЛОГІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглядається теоретична сутність інтелектуально-інноваційних технологій. Проведено детальний аналіз існуючих визначень цього терміну та на цій основі запропоновано авторське визначення цієї дефініції. Запропоновано сфери використання інтелектуально-інноваційних технологій та обґрунтована їх ефективність.

Ключові слова: технологія, інновація, інтелект, методи, технологічний процес, економічна ефективність

Вступ. Сучасний етап розвитку нашої країни можна охарактеризувати як інноваційно-орієнтований. У наукових публікаціях дуже часто рядом вживаються терміни «інновація», «технологічна інновація», «технологія», «продуктова інновація», «інноваційна активність», «інноваційна діяльність», «інноваційний потенціал» і ін. Створюється враження, що або будь-яка дія в ході здійснення економічної діяльності носить яскраво виражений інноваційний аспект, або автори цих робіт просто використовують інноваційну термінологію як модний і красивий термін. В зв'язку з цим існує об'єктивна потреба в проведенні теоретичного дослідження деяких часто використовуваних в різних контекстах термінів для дослідження їх суті і значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показав проведений нами аналіз, найбільш дослідженим в даний час є теоретико-методологічна суть терміну «технологічна інновація», роль і значення якої, на наш погляд, в даний час постійно підвищується. Для об'єктивного дослідження походження цієї дефініції звернемося до історичних реалій. Не дивлячись на багаточисельні проектні розробки у сфері сучасних технологій, найменш дослідженими донині залишаються питання їх економічної природи, особливо, механізмів формування ціни на сучасну технологію як об'єкт інтелектуальної власності і важливий елемент національного багатства країни; специфіки процесу комерціалізації технологій; системності прояву і взаємозв'язку з іншими економічними об'єктами і так далі. Але для того, щоб сформувати відповідний методичний інструментарій в цій сфері економіки, необхідно розкрити суть і усвідомити сучасний категоріальний апарат як методологічну складову сучасної концепції технології та технологічного розвитку [10, с.3].

Питанням сутності технології займалися такі вчені як А.І. Грабченко [1], Н.С.Данакін [2], В.А.Кальней [4], В.В.Степанов [9], Л.І.Федулова [10], Т.О.Царьова [11] тощо. Зарубіжні дослідження цієї категорії представлено працями [12, 13, 14].

Слід відмітити, що поняття технології, технологічного укладу та економічної системи, економічного розвитку пророблено досить детально, проте окремо одне від іншого. Ще й досі відсутній аналіз інтелектуально-інноваційної технології як економічної категорії, її місця та ролі в системі економічних відносин. Вона й дотепер розуміється як категорія виробнича, хоча її розгляд в економічному розрізі на сьогодні є вкрай необхідним.

Постановка завдання. Визначити суть інтелектуально-інноваційної технології як економічної категорії, її місця в системі економічних відносин, а також проаналізувати її зв'язок із базовими економічними категоріями.

Методологія. Методологічну базу дослідження склали системний аналіз, порівняння, узагальнення, історичний підхід.

Результати досліджень. Термін «технологія» має безліч визначень, кожне з яких правильне. Зміст теж приблизно однаковий. Однак у разі використання цього терміна в проектах технологічного аудиту при оцінці комерційного потенціалу технологій слід більш чітко визначити сутність та економічний зміст цього поняття, так як наявність різних тлумачень цього терміну може призвести до певних помилок при його практичному використанні.

Для розробки сучасної науково-технологічної політики необхідно оперувати погодженими і стандартизованими поняттями. Термін «технологія» у вітчизняній науковій літературі з'явився в 1970-і роки і означав погоджену єдність технології, техніки і устаткування, організованої праці і механізму управління (рис.) [10, с.5].

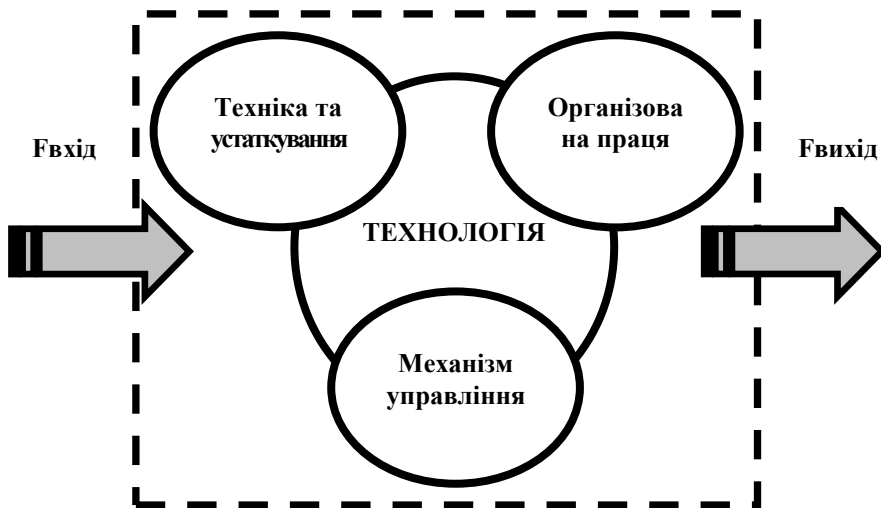


Рисунок - Сутність терміну «технологія» в умовах планової економіки

До цього в колишньому СРСР мав перевагу термін науково-технічний прогрес (НТП), суттю якого був самостійний, незалежний розвиток технологічних процесів, машин і устаткування, матеріалів, пристроїв і систем управління. Слабкість концептуального осмислення технологічного прогресу в промисловості методологічно обумовлювалася недостатньою розробкою теоретико-методологічної бази, понятійного апарату [10, с.7], що передбачає його детальний розгляд та науко метричний аналіз.

У сучасній період термін «технологія» широко використовується у вітчизняній і зарубіжній практиці, проте різні фахівці і авторикладають в його поняття різне значення. Найчастіше під терміном «технологія» мають на увазі систематизовані знання, необхідні для виробництва продукції, здійснення технологічного процесу і т.д. Технологія стала взаємопов'язуючою ланкою між наукою, технікою і виробництвом, вона є по суті процесом застосування накопичених досвіду і знань для ефективного здійснення з'єднання науки з виробництвом, а також складових виробництва між собою, без знання яких

організація промислового виробництва на рівні останніх досягнень світової науки і техніки стає неможливою.

Початкова посилка, пов'язана з терміном «технологія» (від греч. «technē» - мистецтво, майстерність, уміня [5, с.353] і ...логія) – це сукупність методів обробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми сировини, матеріалу або напівфабрикату, що здійснюються в процесі виробництва продукції. Задача технології як науки – виявлення фізичних, хімічних, механічних і інших закономірностей з метою визначення і використання на практиці найефективніших і економічніших виробництв, процесів [8, с.1341]. У такому ж ключі в рамках технічного детермінізму визначає цей термін і велика Радянська енциклопедія, в якій технологія характеризується як «сукупність прийомів і способів отримання, обробки або переробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів або виробів, здійснюваних в різних областях і промисловості»; а також як «наукову дисципліну, розробляючи і удосконалюючи такі прийоми і способи». Проте, технологія це не просто «сукупність методів». Методи підібрані не випадково і всі вони направлені на одну єдину мету - отримання конкретної продукції. З цієї точки зору точніше визначення, що відображає саму суть процесу, ми знаходимо в підручнику «Основи менеджменту», де під технологією мається на увазі «будь-який засіб перетворення початкових матеріалів, будь то люди, інформація або фізичні матеріали - для отримання бажаної продукції або послуг» [6, с.697]. Разом з тим, і це визначення недостатньо точне, оскільки під словосполучення «будь-який засіб» може підійти не тільки технологічний процес, але і засоби виробництва, наприклад, інструмент, верстати і т.п. Проте, суть поняття технології в даному визначенні виражена яскравіше.

Автори навчального посібника «Основи технологічної культури» Симоненко В.Д. і Матяш Н.В. дають ще одне визначення технології як «науки про способи виробництва в конкретних сферах і видах людської діяльності» [7]. Данакин Н.С. говорить про перетворення, які мають місце при використуванні технології: «технологія - це задане методом або сукупністю методів поєднання устаткування, інфраструктури, інструментів, технічних знань і кваліфікаційних навиків, необхідних для здійснення перетворень в матеріалах, інформації, людях» [2]. Кальней В.А. формулює найзагальніше поняття технології на системному рівні, визначаючи її як «складну систему, в основі якої лежить застосування знарядь, інструментів, апаратів, використовуючи напрацьовані людством навички (а це говорить про те, що технологія - це частина культури), знання і уміня, а також адекватну інформацію, систему управління необхідними ресурсами (кадровими, транспортними, фізичними, енергетичними, сировинними і т.д.), і нарешті, підсистему різних соціальних, економічних, екологічних і інших наслідків, пов'язаних з упровадженням даної технології» [4]. Слід помітити, що в

традиційному значенні технологія – це нематеріальний продукт і в зв'язку з цим вона повинна відноситися до об'єктів інтелектуальної власності зі всіма витікаючими звідси наслідками. У даному контексті найзагальнішим визначенням, що відображає юридичний зміст терміну "технологія" зроблено В.В.Степановим: "Технології - результат інтелектуальної діяльності, що містить систематизовані знання, які використовуються для випуску відповідної продукції, для застосування відповідного процесу або надання відповідних послуг" [9, с.87].

Закон України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій» визначає термін «технологія» як сукупність виробничих способів переробки матеріалів, виготовлення якої-небудь продукції, сукупність технологічних операцій певного виробництва, порядку розміщення та застосування технологічного обладнання тощо. Крім того, це поняття відоме як визначення науки про способи впливу на сировину, матеріали чи напівфабрикати відповідними засобами виробництва, що, на наш погляд, в найбільшій мірі підходить до визначення «технологічний процес», що і є предметом цього дослідження [3].

З приведених визначень виходить, що поняття традиційної технології пов'язане більшою мірою з виробництвом матеріальних цінностей. Дійсно, в минулому столітті з розвитком крупної промисловості і машинного виробництва виникла необхідність розчленовування цього процесу на окремі елементи, операції, етапи. Ускладнення промислового виробництва зажадало усвідомлене використання наукових рекомендацій в практичних цілях, і цю місію узяла на себе технологія. З часом термін «технологія» став широко застосовуватися і в інших сферах людської діяльності, тобто придбав широке філософське тлумачення. У філософському значенні слова технологія - це процес виробництва чого-небудь корисного на основі використання знань, а основна функція технології - упровадження теорії в практику. Таким чином, технологія в процесуальному значенні відповідає на питання, як зробити і якими засобами, причому цим питанням передують чітке визначення мети, вказуючої, що треба одержати, тобто в самому понятті технології закладається її інноваційне значення.

У кожній з сфер діяльності або галузей промисловості технологічні процеси мають різне значення, різний рівень значущості і, відповідно, різне визначення. Наприклад, в машинобудівних галузях промисловості технологічні процеси лежать в основі всього виробничого процесу, забезпечуючи необхідний рівень конкурентоспроможності кінцевої продукції. Рідко коли виникає задача формування ринку певних технологій або перед персоналом ставиться задача розробки нових технологічних процесів з метою їх подальшого продажу. Набагато частіше ставиться задача розробки нової або поліпшення існуючої технології для власних потреб. Наприклад, кожен виріб машинобудування, що поставляється на

внутрішній і особливо на зовнішній ринок, повинен володіти новим рівнем властивостей і відповідати все зростаючим вимогам, що пред'являються потенційним споживачем в умовах жорсткої конкуренції до функціональних, екологічних і естетичних властивостей. Отримання таких виробів все більше в даний час пов'язують з нетрадиційними конструкторськими і технологічними рішеннями, реалізація яких не завжди можлива на основі використання технологічних аналогів, відомих робочих процесів, усереднених довідкових даних, використання устаткування і оснащення загального призначення і т.д., тобто на основі всього того, що складає суть поняття «традиційні технології».

В зв'язку з цим все більше і більше увагу фахівців привертають нетрадиційні технологічні рішення і процеси, створенню яких передують накопичення даних у області фундаментальних і прикладних наук і завдяки цьому вони можуть певним чином забезпечити конкурентну технологічну перевагу суб'єкту ринку. Такі технології на відміну від традиційних називають «наукомісткими», «прецизійними», «високими», «нанотехнологіями» і т.п. [1]. Ці назви нових технологій пов'язані з тією або іншою ознакою технологічного процесу, який прийнятий автором як визначаючий, при цьому до уваги найчастіше береться прецизійність виробничого процесу. Вказані терміни не є вичерпними, оскільки вони не відображають всієї багатоскладовості і місткості нових технологій. У зв'язку з цим стає складним зіставлення їх характеристик. Можна зробити висновок про те, що незалежно від термінології, що використовується нами, перераховані вище види технологій об'єктивно є основними елементами єдиного самостійного напрямку в рамках загальної технології машинобудування, суть якого, на наш погляд, більш повно відображається в понятті інноваційно-інтелектуальні технології. Визначення цього поняття, на нашу думку, можна звести до наступного.

Інноваційно-інтелектуальні технології це такі технології, які володіють сукупністю основних ознак: наукоємність; системність; фізичне і математичне моделювання для структурно-параметричної оптимізації високоефективного робочого процесу розмірної обробки; комп'ютерне технологічне середовище і автоматизація всіх етапів розробки і реалізації; стійкість і надійність; екологічна чистота – при відповідному технічному і кадровому забезпеченні (прецизійне устаткування, оснащення і інструмент, певний характер робочого технологічного середовища, система діагностики, комп'ютерна мережа управління і спеціалізована підготовка персоналу) гарантує отримання виробів, що володіють новим рівнем функціональних, естетичних і екологічних властивостей. Саме новий рівень функціональних, естетичних і екологічних властивостей виробів, які забезпечують інноваційні технології при дотриманні економічної доцільності якраз і цікавить споживача.

Важливою ознакою інноваційно-інтелектуальних технологій є робочий процес, який домінує у всій технологічній системі і повинен відповідати найрізноманітнішим вимогам, але, головне, бути потенційно здатним забезпечити досягнення нового рівня функціональних властивостей виробу. У цьому плані великі інноваційні можливості мають ті стійкі і надійні робочі процеси, в яких ефективно використовуються фізичні, хімічні, електричні і інші явища в поєднанні із спеціальними властивостями інструменту, технологічного середовища, наприклад, криогенне різання, дифузійне формоутворення виробів з алмазів і т.п.[1].

Також істотною ознакою інноваційно-інтелектуальних технологій є автоматизація, що базується на комп'ютерному управлінні всіма процесами проектування, виготовлення і складки, на фізичному, геометричному і математичному моделюванні, усесторонньому аналізі моделей процесу або його складових. Наявність даної ознаки вимагає системного підходу і до її комп'ютерно-інтелектуального середовища, тобто переходу до систем автоматизованого проектування в реалізації інноваційно-інтелектуальних технологій (CAD/CAM Systeme).

Таким шляхом забезпечується поєднання гнучкості і автоматизації, прецизійності і продуктивності. Очевидно, що специфіка інноваційно-інтелектуальних технологій вимагає спеціалізації таких систем на вузькій групі виробів або ознак.

Системний підхід припускає використання не окремих математичних моделей, а системи взаємозв'язаних моделей з неодмінною параметричною і структурною оптимізацією. Наприклад, параметрична оптимізація переслідує мету мінімізації ряду характеристик процесу розмірної обробки, перш за все мінімізація товщини зрізів, сили різання і рівня температури, інтенсивності окислювальних і дифузійних процесів і т.д.

Важливу роль виконує технологічне і кадрове забезпечення інноваційно-інтелектуальних технологій, в рамках якого як основні умови реалізації виступають прецизійність устаткування, інструменту, оснащення, системи діагностики і контролю. Особливе місце займає спеціально підготовлений персонал.

Дослідження показують, що стосовно машинобудівних галузей раціональна організація інноваційно-інтелектуальних процесів у області технологічного забезпечення повинна задовольняти наступній нерівності:

$$\frac{dPII}{dt} > \frac{dO}{dt} > \frac{dTT}{dt} > \frac{dOO}{dt} ,$$

де $dPII/dt$, dO/dt , dTT/dt , dOO/dt – швидкість

створення, відповідно, робочих процесів, нового устаткування, систем технічного забезпечення і нових організаційних форм.

Як нам представляється, інноваційно-орієнтовану технологію слід розглядати по декількох рівнях:

науковий - для забезпечення досліджень найраціональнішого, ефективнішого, оптимального шляху досягнення поставлених цілей і задач;

методологічний - вчення про технологію як про метод, сукупність методів для використовувannya їх в різних технологіях;

процесуальний - що відображає технологію як спеціальний процес для певного виду діяльності з певною поставленою метою.

За нашим уявленням, під технологією треба розуміти сукупність і послідовність методів і процесів перетворення початкових матеріалів, що дозволяють одержати продукцію із заданими параметрами. Ключовою ланкою будь-якої технології є детальне визначення кінцевого результату і контроль точності його досягнення.

Власне, просто процес (у промисловості або в соціальній сфері) тільки тоді одержує статус технології, коли він наперед був спрогнозований, визначені кінцеві властивості продукту і засобу для його отримання, цілеспрямовано сформовані умови для проведення цього процесу і він вже початий.

Дослідження напрацювань вчених-теоретиків, які присвятили свої праці дослідженню суті поняття «технологія» та найбільш широко і детально вивчили цей феномен, дозволяє зробити наступний висновок: інноваційно-інтелектуальна технологія - це та частина культури, яка пов'язана з соціально-економічною стороною людської життєдіяльності, перетвореннями або рухом матеріалів, інформації і людей, внаслідок чого досягається поставлена мета і утворюється щось нове на новому якісному рівні. Дане визначення, на наш погляд, найточніше визначає на сутнісному рівні поняття інноваційно-інтелектуальних технологій, закладаючи в нього вже на цьому рівні певну інноваційність, новизну і раціональність в досягненні поставленої мети.

Висновки. Аналіз розвитку світової економіки в перебігу останніх десятиліть переконливо доводить важливість і актуальність технологічних інновацій для ефективно працюючої економіки. Ще більш півстоліття назад вчені дійшли висновку про те, що технологічні інновації є основою економічного зростання [12, с. 5-23]. З часом ця теза знаходила все більш переконливіше підтвердження і обґрунтування і вже в останніх дослідженнях відмінностей міжнародних доходів показали, що в основі цих відмінностей лежать технології, які використовуються в різних країнах [13, 14].

Ці тенденції повинні обов'язково враховуватися сучасними українськими компаніями і державою при розробці і впровадженні інноваційно-інтелектуальних технологій на ринок.

Список літератури: 1. *Грабченко А.И.* Основы маркетинга высоких технологий : учебное пособие [Текст] / А.И. Грабченко, П.Г. Перерва, Р.Ф. Смоловик. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с. 2. *Данакин Н.С.* Теоретические и методические основы проектирования технологий социального управления.- Белгород : Центр социальных технологий, 1996.- 217с. 3. Закон України про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій (станом на 1 січня 2011р.) [Текст] / Верховна Рада України. – Київ : Парламентське видавництво, 2006, ст. 434. 4. *Кальней В.А.* Технология мониторинга качества обучения в системе «Учитель-Ученик» / В.А.Кальней, С.Е. Шишов - М.: Рос. педагогическое агентство, 2000.- 80с. 5. Краткий словарь иностранных слов / Под ред. Лехина И.В., Петрова Ф.Н.- М.: «Советская энциклопедия», 1989.- 734с. 6. *Мескон М. Х.* Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури : Пер. с англ. - М.: Дело, 1992.- 892с. 7. *Симоненко В.Д.* Основы технологической культуры / В.Д.Симоненко, Н.В.Матяш.- М.: Вентанна-Графф, 2003.- 176с. 8. Советский энциклопедический словарь.- М.: «Советская энциклопедия», 1989.- 1632с. 9. *Степанов В.В.* Правовая охрана технологий / В.В.Степанов. - Санкт-Петербург : Изд-во СПбГТУ, 2001.- 106 с. 10. *Федулова Л. И.* Экономическая природа технологий и технологического развития / Л. И. Федулова // Экономическая теория. – 2006. – № 3. – С. 3–20. 11. *Царьова Т.О.* Технологія як товар: маркетингові аспекти / Т.О.Царьова // Економічний вісник НТУУ «КПІ».- 2010 (7).- С. 202-206. 12. *Abramovitz, M.* Resource and Output Trends in the United States Since 1870, American Economic Review, 1956.- 242 p. 13. *Rogers E.M., Shoemaker F.F.* Communication of Innovations. A cross-cultural approach. 2nd ed. - New York, Free Press, 1971. 14. *Toshihiko Mukoyama* A Theory of Technology Diffusion, Department of Economics Concordia University and CIREQ, April 2003.

Надійшла до редколегії 08.10.2013

УДК 330.341.1.014

Методологічна сутність інноваційно-інтелектуальних технологій / О.П.Косенко, І.В.Долина, П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039). С. 30-38 Бібліогр. 14 назв.

В статті розглядається теоретична сутність інтелектуально-інноваційних технологій. Проведено детальний аналіз існуючих визначень цього поняття і на цій основі пропонується авторське визначення цієї дефініції. Предложено сфери використання інтелектуально-інноваційних технологій і обґрунтовано їх ефективність.

Ключевые слова: технология, инновация, интеллект, методы, технологический процесс, экономическая эффективность

In the article theoretical essence is examined intellectually innovative technologies. The detailed analysis of existent determinations of this term is conducted and on this basis author determination of this definicci is offered. The spheres of the use intellectually of innovative technologies are offered and their efficiency is grounded.

Keywords: technology, innovation, intellect, methods, technological process, economic efficiency

В.М. ЛЕВИКІН, д-р техн. наук, проф., зав. кафедри ІУС ХНУРЕ, Харків;
О.П. КОСТЕНКО, канд. техн. наук, доц. КУЕІТУ, Кременчук;
Т.І. КОСТЕНКО, аспірантка КУЕІТУ, Кременчук

РОЗРОБКА КАТЕГОРІЙНО-ФУНКТУРНОЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСУ ПРОЕКТУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МАРКЕТИНГУ

Запропоновано категорійно-функтурну модель, яка описує наскрізний цикл проектування системи фінансового маркетингу, що передбачає дослідження комплексу фінансового маркетингу, створення АРМ фахівців різного рівня, її організаційно-правової структури та комплексу засобів автоматизації з подальшим представленням параметрів об'єкту автоматизації у вигляді набору документів чи управляючих дій. Дана модель, дозволяє автоматизувати фінансово-маркетингові бізнес-процеси, у залежності від їх класів і режимів рішення за допомогою моделей, методів та інструментальних засобів і технологій.

Ключові слова: система фінансового маркетингу, теорія категорій, організаційно-правова структура, комплекс засобів автоматизації.

Вступ. В умовах жорсткої конкуренції роль маркетингу у всіх сферах діяльності значно зростає. Для раціонального використання фінансів на підприємствах з орієнтацією маркетингового управління необхідна обробка величезної кількості інформації з використанням як простих, так і складних спеціальних методів розрахунку. Без відповідного інструментарію якісно виконати це завдання навіть кваліфікованим менеджерам з фінансів та маркетингу вкрай складно, а ефективне використання методів розрахунку можливе в умовах створення систем фінансового маркетингу (СФМ) [1].

Аналіз основних досягнень і літератури. Основою ідеології підприємств стає концепція «маркетингового управління», у відповідності до якої орієнтація на ринок присутня на всіх рівнях менеджменту, а маркетинг охоплює усі напрямки діяльності підприємства [2].

На формування сучасної теорії маркетингу значний вплив здійснили роботи Ф. Котлера, П. Друкера, Г.А. Черчеля, Є.П. Голубкова, С.С. Гаркавенко, А.А. Сміхова. Концепція «маркетингового управління» обумовлює математичне моделювання процесів управління функціонуванням і розвитком підприємств в умовах невизначеності і ризику [3]. Базовими роботами в області моделювання є праці О.О. Бакаєва, В.В. Вітлінського, В.М. Грапитурова, В.А. Забродського, Ю.Г. Лисенка, М.Я. Постана, В.А. Ревенка, О.І. Пушкаря.

З огляду на недостатній досвід управління фінансами на основі маркетингової концепції, СФМ стала об'єктом автоматизації недавно і тому є малодослідженою, тобто висвітлюються питання, пов'язані з формуванням бізнес-процесів фінансового маркетингу, але системного і комплексного дослідження питань розробки систем фінансового маркетингу на суб'єктах фінансового ринку у теоретичному і практичному аспекті проводилося недостатньо.

Скорочення термінів проектування можливе при використанні передових технологій на основі уніфікованих, типових проектних рішень. У [4,5] розглядається проблема розробки промислової інформаційної технології, заснованої на застосуванні інструментальних програмних засобів проектування організаційно-економічних систем і сприяючої створенню уніфікованих формалізованих моделей, методів і засобів. Такі методи і засоби дозволяють врахувати різноманіття класів організаційно-економічних систем і надають можливість створення єдиної моделі системи, яка описує її інкрементну модель життєвого циклу.

Мета дослідження, постановка задачі. Розробити математичну модель структури СФМ яка представлена у роботі [6] достатньо складно. На першому етапі – визначення цілі, відповідно цілей маркетингу на підприємстві, визначаємо комплекс фінансового маркетингу (*КФМ*) на підприємстві для автоматизації, узгоджуємо вимоги замовник та розробника системи у технічному завданні (*ТЗ*), далі синтезуємо модель організаційно-правову структуру (*ОПС*), яка складається з множини *АРМ*, що реалізують бізнес-процеси фінансового маркетингу за допомогою відповідного комплексу засобів автоматизації (*КЗА*) та які перетворюють дані у базах знань (*БЗ*) на всіх стадіях функціонування системи. Узагальнена структура такої системи показана на рис.

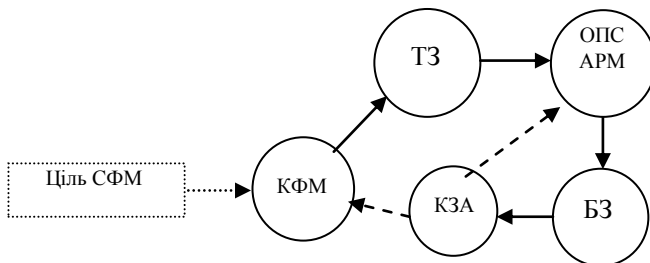


Рисунок - Схема взаємодії елементів системи фінансового маркетингу.

Для опису організаційно-економічних систем, які складаються з множини елементів, необхідно синтезувати конструктивну математичну модель, що дозволяє враховувати множину неформалізованих, випадкових чинників, котрі впливають на процес функціонування системи [7]. Для реалізації вказаної проблеми використовуються два способи досліджень, котрі дозволяють досягти бажаного результату. Перший спосіб передбачає декомпозицію досліджуваного об'єкту фінансового маркетингу на окремі фрагменти з визначенням зв'язків між ними, котрі надають можливість отримати необхідну математичну модель СФМ. Другий, категорійний, має на увазі проектування системи на деяку сукупність "споріднених" нею систем і за властивостями проєкцій дозволяє визначати внутрішню структуру досліджуваної системи [8]. При цьому необхідно відзначити, що якщо існує інваріантність способів опису різних об'єктів, то результати не залежать від засобів опису, а об'єкт залишається цілісним [9]. У категорії множин всі однозначні відображення є морфізмами, і в цьому випадку вони дозволяють порівнювати об'єкти, знаходити в них схожі (ізоморфні) елементи. Об'єктами категорії можуть бути не тільки математичні моделі системи, але і фізичні процеси (виробництво, проектування і т.д.). В цьому випадку морфізмами будуть реальні відносини між цими об'єктами. Категорія вважається заданою, якщо визначений клас об'єктів представлених структурованими множинами, а також відповідна множина морфізмів між ними.

Матеріали досліджень. Для отримання категорійно-функторної моделі процесу проектування системи фінансового маркетингу, визначимо категорії цілей маркетингу на підприємстві, комплексу фінансового маркетингу, технічного завдання, АРМ-фахівців різного рівня керування у організаційно-правовій структурі, комплексу засобів автоматизації, вихідних документів.

Перш за все, визначимо категорії цілей маркетингу L^{CM} на підприємстві, для чого виділимо її об'єкти і відповідні морфізми.

У загальному вигляді об'єкт цілей маркетингу представимо наступними структурованими множинами: СТ – множина стратегічних цілей маркетингу (ЦМ), ТАК – множина тактичних ЦМ, ОПЕР - множина операційних ЦМ на підприємстві. Множину ТАК цілей маркетингу розподілимо між множиною СТ ЦМ таким чином, що кожній множині СТ, у відповідності з умовами реалізації цілей маркетингу на підприємстві, належить визначений набір тактичних цілей ТАК_i з множини ТАК. Розподіленню ТАК цілей маркетингу між СТ цілями становить таку відповідність F, коли будь якому набору стратегічних цілей маркетингу на підприємстві $cm, cm \in CT$ зіставляється при наймі певний набір

ТАК цілей маркетингу $так, так \in TAK$. Тоді розподіл множини ТАК серед СТ представимо у вигляді:

$$F_{TAK}^{CT} \begin{cases} CT \rightarrow 2^{TAK} \\ cm \rightarrow TAK_{cm} \end{cases}, \quad (1)$$

де 2^{TAK} - множина всіх підмножин тактичних цілей маркетингу (булеан TAK), що входять до множини СТ цілей маркетингу, так, що:

$$F_{TAK}^{CT}(cm) = TAK_{cm},$$

$TAK_{cm} \in TAK$ - множина всіх підмножин тактичних цілей маркетингу, які входять у множину СТ цілей маркетингу на підприємстві $cm, cm \in CT$. За визначенням повинна виконуватися наступна умова:

$$TAK = \bigcup_{cm \in CT} TAK_{cm}.$$

Це означає, що множина будь яких тактичних цілей маркетингу $так$, у множині TAK , повинна належати множині одній стратегічній цілі маркетингу на підприємстві $cm, cm \in CT$. Такий розподіл F є ін'єктивним відображенням. У цьому випадку відображення множини TAK у CT називається ін'єкцією, якщо кожен набір тактичних ЦМ $так, так \in TAK$ на підприємстві є образ тільки одного набору конкретної стратегічної ЦМ $cm, cm \in CT$ або взагалі не має прообразу, тобто:

$$так \in TAK : \left| F^{-1} \left[\begin{matrix} \blacksquare \\ так \end{matrix} \right] \right| \leq 1. \quad (2)$$

За аналогією кожній тактичній (ТАК) цілі маркетингу відповідає визначений набір множини операційних (ОПЕР) цілей маркетингу. Розподілення множини ОПЕР цілей маркетингу між множиною ТАК аналогічно (1) представимо у вигляді ін'єкції:

$$F_{ОПЕР}^{TAK} \begin{cases} TAK \rightarrow 2^{ОПЕР} \\ так \rightarrow ОПЕР_{так} \end{cases}, \quad F_{ОПЕР}^{TAK}(так) = ОПЕР_{так} \quad i \quad ОПЕР = \bigcup_{так \in TAK} ОПЕР_{так}, \quad (3)$$

і за умовою (2)

$$опер \in ОПЕР : \left| F^{-1} \left[\begin{matrix} \blacksquare \\ опер \end{matrix} \right] \right| \leq 1$$

Так як множина оперативних цілей маркетингу є у свою чергу стратегічними цілями маркетингу, тоді розподіл ОПЕР у СТ представимо наступним чином:

$$F_{ОПЕР}^{СТ} = F_{ОПЕР}^{ТАК} * F_{ТАК}^{СТ},$$

де $*$ указує композицію розподілів. Таким чином, введені структуровані множини $СТ$, $ТАК$, $ОПЕР$ і відображення $F_{ТАК}^{СТ}, F_{ОПЕР}^{ТАК}, F_{ОПЕР}^{СТ}$ описують

математичну модель структури цілей маркетингу, котрі отождествляють з автоматизацією комплексу фінансового маркетингу на підприємстві, у вигляді:

$$M^{CM} = \langle T, ТАК, ОПЕР, F_{ТАК}^{СТ}, F_{ОПЕР}^{ТАК}, F_{ОПЕР}^{СТ} \rangle. \quad (4)$$

Для отримання категорій цілей маркетингу визначимо відповідні морфізми. При цьому особливість отримання морфізмів між множиною цілей маркетингу $СТ$, $ТАК$, $ОПЕР$ представленими структурованими множинами [8], полягає в тому, щоб морфізми між зіставними об'єктами b і b' повинні бути функціональними, тобто повинна виконуватися умова:

$$\forall b, b' \in B: \varphi(b * b') = F(b) *' F(b'), \quad (5)$$

де b, b' - відповідні об'єкти функціональних моделей M і M' , $*$, $*'$ - внутрішні закони композиції, які визначають структуру множин b, b' .

У цьому випадку таким відображенням є морфізм структурованої множини b у структуровану множину b' , коли з $b_1 \in B'$ зіставляється один і лише один $b_2 \in B$, тобто: $\forall b \in B: |F^{-1}[b]| = 1$.

Для отримання морфізмів між введеними структурованими множинами $B\langle СТ, ТАК, ОПЕР \rangle$ і $B'\langle СТ', ТАК', ОПЕР' \rangle$ при виконання умови (5), введемо морфізми для кожного об'єкту цілей маркетингу на підприємстві: стратегічних цілей $СТ$ $\varphi_{СТ}: СТ \rightarrow СТ'$; тактичних цілей $ТАК$ $\varphi_{ТАК}: ТАК \rightarrow ТАК'$; операційних цілей $ОПЕР$ $\varphi_{ОПЕР}: ОПЕР \rightarrow ОПЕР'$.

Зв'язок морфізмів цілей маркетингу проектування системи фінансового маркетингу з урахуванням введених відображень, представимо наступними комутативними діаграмами

$$\begin{array}{ccc} СТ & \xrightarrow{\varphi_{СТ}} & СТ' \\ F_{ТАК}^{СТ} \downarrow & & \downarrow F_{ТАК'}^{СТ'} \\ ТАК & \xrightarrow{\varphi_{ТАК}} & ТАК' \end{array} \quad \begin{array}{ccc} ТАК & \xrightarrow{\varphi_{ТАК}} & ТАК' \\ F_{ОПЕР}^{ТАК} \downarrow & & \downarrow F_{ОПЕР'}^{ТАК'} \\ ОПЕР & \xrightarrow{\varphi_{ОПЕР}} & ОПЕР' \end{array} \quad (6)$$

Умова (5) виконується, якщо відповідно до комутативних діаграм маємо:

$$\varphi_{CT} \cdot F_{TAK'}^{CT} = F_{TAK}^{CT} \cdot \varphi_{TAK}, \quad \varphi_{TAK} \cdot F_{OPEP'}^{TAK} = F_{OPEP}^{TAK} \cdot \varphi_{OPEP} \quad (7)$$

і структурована множина B , що є множиною цілей маркетингу, функціонально відображається у структуровану множину B' . При цьому внутрішні зв'язки між CT , TAK , $OPEP$ у B зберігаються і у B' внаслідок їх функціонального призначення, а отже, виконується умова (5).

Об'єкти цілей маркетингу при проектування СФМ, представлені структурованими множинами (CT , TAK , $OPEP$, разом з введеними морфізмами $(\varphi_{CT}, \varphi_{TAK}, \varphi_{OPEP})$ утворюють категорію цілей маркетингу L^{CM} :

$$L^{CM} = \langle CT, TAK, OPEP, \varphi_{CT}, \varphi_{TAK}, \varphi_{OPEP} \rangle \quad (8)$$

Реалізація множини цілей маркетингу на підприємстві здійснюється автоматизацією комплексу фінансового маркетингу (КФМ). Для отримання категорії комплексу фінансового маркетингу L^{KFM} введемо наступні структуровані множини: KFM – множина комплексу фінансового маркетингу, котрі реалізуються системою фінансового маркетингу; $БПФМ$ – множина бізнес-процесів фінансового маркетингу, котрі реалізуються підсистемами СФМ; $ОФМ$ – множина операцій фінансового маркетингу, котрі реалізуються на АРМ-фахівців окремих операцій СФМ.

За аналогією отримаємо опис зв'язків між введеними множинами, котрі представлені у вигляді відображень:

$$F_{БПФМ}^{KFM} \left\{ \begin{array}{l} KFM \rightarrow 2^{БПФМ} \\ кфм \rightarrow БПФМ_{кфм} \end{array} \right., \quad F_{БПФМ}^{KFM}(кфм) = БПФМ_{кфм},$$

$$БПФМ = \bigcup_{кфм \in KFM} БПФМ_{кфм}$$

та у відповідності до умови (2)

$$\delta кфм \in БПФМ : |F^{-1} \llbracket кфм \rrbracket| \leq 1$$

За аналогією маємо:

$$F_{ОФМ}^{БПФМ} \left\{ \begin{array}{l} БПФМ \rightarrow 2^{ОФМ} \\ \delta кфм \rightarrow ОФМ_{\delta кфм} \end{array} \right., \quad F_{ОФМ}^{БПФМ}(\delta кфм) = ОФМ_{\delta кфм},$$

$$ОФМ = \bigcup_{\delta кфм \in БПФМ} ОФМ_{\delta кфм}$$

та у відповідності до умови (2)

$$o\phi m \in O\Phi M : \left| F^{-1} \left[\left| \phi m \right| \right] \right| \leq 1$$

Розподіл ОФМ у КФМ представимо наступним чином:

$$F_{O\Phi M}^{K\Phi M} = F_{O\Phi M}^{B\Pi\Phi M} * F_{B\Pi\Phi M}^{K\Phi M}$$

Математична модель, котра описує автоматизацію комплексу фінансового маркетингу на підприємстві, представимо у вигляді:

$$M^{K\Phi M} = \langle K\Phi M, B\Pi\Phi M, O\Phi M, F_{B\Pi\Phi M}^{K\Phi M}, F_{O\Phi M}^{B\Pi\Phi M}, F_{O\Phi M}^{K\Phi M} \rangle \quad (9)$$

Для отримання категорій комплексу фінансового маркетингу визначимо відповідні морфізми, між структурованими множинами $B\langle K\Phi M, B\Pi\Phi M, O\Phi M \rangle$ і

$$B\langle K\Phi M', B\Pi\Phi M', O\Phi M' \rangle \quad \text{при виконання умови (5):} \quad \varphi_{K\Phi M} : K\Phi M \rightarrow K\Phi M';$$

$$\varphi_{B\Pi\Phi M} : B\Pi\Phi M \rightarrow B\Pi\Phi M'; \quad \varphi_{O\Phi M} : O\Phi M \rightarrow O\Phi M'.$$

Зв'язок введених морфізмів між структурованими множинами представляються комутативними діаграмами за аналогією з (6) і рівністю (7), при виконанні умови функціональності (5).

Таким чином, сукупність об'єктів представлених структурованими множинами (КФМ, БПФМ, ОФМ), разом з введеними морфізмами $\langle \varphi_{K\Phi M}, \varphi_{B\Pi\Phi M}, \varphi_{O\Phi M} \rangle$ утворюють категорію автоматизації комплексу фінансового маркетингу $L^{K\Phi M}$.

$$L^{K\Phi M} = \langle K\Phi M, B\Pi\Phi M, O\Phi M, \varphi_{K\Phi M}, \varphi_{B\Pi\Phi M}, \varphi_{O\Phi M} \rangle \quad (10)$$

Опишемо відповідність множини цілей маркетингу представлених категорією $L^{ЦМ}$ множині автоматизації комплексу фінансового маркетингу представлених категорією $L^{K\Phi M}$ функтором виду:

$$F_{L^{K\Phi M}}^{L^{ЦМ}} : L^{ЦМ} \Rightarrow L^{K\Phi M}. \quad (11)$$

Під функтором розуміємо таке відображення однієї категорії в іншу, при котрому кожний об'єкт першої категорії $ObL^{ЦМ}$ відображається в об'єкт комплексу фінансового маркетингу другої категорії $ObL^{K\Phi M}$, а морфізми першої категорії $MorL^{ЦМ}$ зіставлені з морфізмами між відповідними об'єктами комплексу фінансового маркетингу іншої категорії $MorL^{K\Phi M}$.

Функціональність майбутньої системи фінансового маркетингу узгоджується замовником і розробником відповідними документами - технічними завданнями (ТЗ). Для отримання категорії технічних завдань $L^{ТЗ}$

введемо наступні структуровані множини: $T3C$ – множина технічних завдань на системи фінансового маркетингу; $T3П$ – множина технічних завдань на підсистеми СФМ; $T3O$ – множина технічних завдань на операції фінансового маркетингу, котрі реалізуються на АРМ-фахівців окремих операцій СФМ.

За аналогією (1) отримаємо опис зв'язків між введеними множинами:

$$F_{T3П}^{T3C} \begin{cases} T3C \rightarrow 2^{T3П} \\ m3c \rightarrow T3n_{m3c} \end{cases}, F_{T3П}^{T3C}(m3c) = T3П_{m3c}, T3П = \bigcup_{m3c \in T3C} T3П_{m3c},$$

та у відповідності до умови (2)

$$m3n \in T3П : |F^{-1} \mathbb{I}_{m3n}| \leq 1.$$

За аналогією маємо:

$$F_{T3O}^{T3П} \begin{cases} T3П \rightarrow 2^{T3O} \\ m3n \rightarrow T3O_{m3n} \end{cases}, F_{T3O}^{T3П}(m3n) = T3O_{m3n}, T3O = \bigcup_{m3n \in T3П} T3O_{m3n},$$

та у відповідності до умови (2)

$$m3o \in T3O : |F^{-1} \mathbb{I}_{m3o}| \leq 1.$$

Розподіл $T3O$ у $T3C$ представимо наступним чином:

$$F_{T3O}^{T3C} = F_{T3O}^{T3П} * F_{T3П}^{T3C}.$$

Математична модель, котра описує структуру $T3$, представимо у виді:

$$M^{T3} = \langle T3C, T3П, T3O, F_{T3П}^{T3C}, F_{T3O}^{T3П}, F_{T3O}^{T3C} \rangle. \quad (12)$$

Для отримання категорій технічних завдань СФМ визначимо відповідні морфізми, при виконання умови (5): $\varphi_{T3C} : T3C \rightarrow T3C'$; $\varphi_{T3П} : T3П \rightarrow T3П'$;

$$\varphi_{T3O} : T3O \rightarrow T3O'.$$

Зв'язок введених морфізмів між структурованими множинами представляються комутативними діаграмами за аналогією з (6) і рівністю (7), при виконанні умови функціональності (5).

Категорії технічних завдань L^{T3} СФМ представимо:

$$L^{T3} = \langle T3C, T3П, T3O, \varphi_{T3C}, \varphi_{T3П}, \varphi_{T3O} \rangle \quad (13)$$

Опишемо відповідність множини комплексу фінансового маркетингу представлених категорією $L^{KФМ}$ множині технічних завдань L^{T3} СФМ функтором виду:

$$F_{L^{T3}}^{L^{KФМ}} : L^{KФМ} \Rightarrow L^{T3}. \quad (14)$$

Тепер визначимо категорію АРМ-фахівців L^{APM} СФМ для чого виділимо її об'єкти і відповідні морфізми. У загальному вигляді об'єкт АРМ-фахівців представимо наступними структурованими множинами: M - множина АРМ-фахівців керівників системи фінансового маркетингу, N - множина АРМ-фахівців керівників функціональних підсистем, K - множина АРМ-фахівців окремих процесів фінансового маркетингу.

За аналогією (1) отримаємо опис зв'язків між введеними множинами:

$$F_N^M \left\{ \begin{array}{l} M \rightarrow 2^N \\ m \rightarrow N_m \end{array} \right. , F_N^M(m) = N_m , N = \bigcup_{m \in M} N_m$$

та у відповідності до умови (2)

$$n \in N : \left| F^{-1} \left[\begin{array}{c} \downarrow \\ \uparrow \end{array} \right] \right| \leq 1$$

За аналогією маємо:

$$F_K^N \left\{ \begin{array}{l} N \rightarrow 2^K \\ n \rightarrow K_n \end{array} \right. , F_K^N(n) = K_n , K = \bigcup_{n \in N} K_n$$

та у відповідності до умови (2)

$$k \in K : \left| F^{-1} \left[\begin{array}{c} \downarrow \\ \uparrow \end{array} \right] \right| \leq 1$$

Розподіл K у M представимо наступним чином:

$$F_K^M = F_K^N * F_N^M$$

Математична модель, котра описує структуру АРМ, представимо у виді:

$$M^{APM} = \langle M, N, K, F_N^M, F_K^N, F_K^M \rangle \quad (15)$$

Для отримання категорій АРМ-фахівців СФМ визначимо відповідні морфізми:

$$\varphi_M : M \rightarrow M' ; \varphi_N : N \rightarrow N' ; \varphi_K : K \rightarrow K' .$$

Зв'язок введених морфізмів між структурованими множинами представляються комутативними діаграмами за аналогією з (6) і рівністю (7), при виконанні умови функціональності (5).

Категорії представимо:

$$L^{APM} = \langle M, N, K, \varphi_M, \varphi_N, \varphi_K \rangle \quad (16)$$

Опишемо відповідність множини технічних завдань представлених категорією L^{T3} СФМ множині АРМ-фахівців L^{APM} функтором виду:

$$F_{L^{APM}}^{L^{T3}} : L^{T3} \Rightarrow L^{APM} \quad (17)$$

Моделювання класів фінансово-маркетингових бізнес-процесів передбачає визначення структури даних і стратегії їх обробки у пам'яті ПК тобто комплексу засобів автоматизації (КЗА) СФМ, оцінку витрат на розробку програмного забезпечення, на реалізацію та її експлуатацію. При цьому здійснюється перетворення інформації про КФМ різними фінансово-маркетинговими бізнес-процесами, які підтримується відповідними класами математичних моделей та методів. Якщо у процесі моделювання жоден з класів моделей та методів не задовольняє наведеним вимогам фінансово-маркетингових бізнес-процесів, то проводиться скорочення таких вимог. При отриманні декількох моделей рішення бізнес-процесів, їх порівняльний аналіз здійснюється за набором чинників до яких відносяться: необхідні критерії оптимізації, реалізація математичних моделей, трудомісткість розробки програмних засобів, трудомісткість реалізації додатків, витрати на навчання персоналу, вартість експлуатації СФМ, можливість поєднання розробки моделей та методів з раніше виконаними програмними реалізаціями, прогнозовані терміни реалізації СФМ. Вибір моделей та методів проводиться на підставі кількісних оцінок кожного розглянутого чинника.

Виділені параметри функціональних маркетингових бізнес-процесів разом з їх характеристиками можна представити набором сутностей та пов'язаних з ним атрибутами. Використовуючи інформаційне моделювання можна встановити відповідність між введеною сутністю, атрибутами і структурами відповідних фінансово-маркетингових даних. Таким чином, система фінансового маркетингу, дозволяє у автоматизованому режимі рішення бізнес-процесів забезпечувати підтримку інформації (вхідної, проміжної, вихідної), у відповідність з певним станом ФМБП у необхідний момент часу. Ці вимоги визначаються, перш за все, типами вирішуваних фінансово-маркетингових бізнес-процесів (структуровані, слабоструктуровані, неструктуровані), а також періодичністю їх рішення (завдання вирішуються один раз на день, у годину, у реальному масштабі часу). У цьому випадку фахівець, що формує інформаційну базу даних системи, отримує оперативні достовірні дані, які адекватно відображають бізнес-процеси відповідного комплексу фінансового маркетингу.

Опишемо процедуру обробки фінансово-маркетингового інформації різними класами бізнес-процесів у відповідності до організаційно-правової структури СФМ, для чого за аналогією з процесом визначення категорії АРМ-фахівців, отримаємо категорію організаційно-правової структури L^{OPC} .

Синтез організаційно-правової структури фінансово-маркетингової інформації означає декомпозицію множини їх інформації A - системи

фінансового маркетингу, на множину інформації B – підсистеми СФМ, множина інформації C окремих процесів фінансового маркетингу.

За аналогією з виразами (1) і (3) представимо розподіл вигляду:

$$\begin{array}{c} i \\ F_B^A \left\{ \begin{array}{l} A \rightarrow 2^B \\ a \rightarrow B_a \end{array} \right. \quad F_C^B \left\{ \begin{array}{l} B \rightarrow 2^C \\ b \rightarrow C_b \end{array} \right. \quad F_C^A = F_C^B * F_B^A \end{array} \quad (18)$$

при виконання умови (2).

Структуровані множини (A, B, C) і розподіли (9) визначають математичну модель організаційно-правової структури фінансово-маркетингової інформації СФМ у вигляді

$$M^{\Phi MI} = \langle A, B, C, F_B^A, F_C^B, F_C^A \rangle \quad (19)$$

Для отримання категорії ОПС фінансово-маркетингових інформації введемо морфізми

$$\varphi_A: A \rightarrow A' \quad \varphi_B: B \rightarrow B' \quad \varphi_C: C \rightarrow C'$$

Зв'язок введених морфізмів між структурованими множинами представляється комутативними діаграмами за аналогією з (7) і рівністю (8), при виконанні умови функціональності (6).

Категорія фінансово-маркетингової інформації відповідної організаційно-правової структури СФМ $L_{ОПМ}$ представимо:

$$L^{ОПС} = \langle A, B, C, \varphi_A, \varphi_B, \varphi_C \rangle \quad (20)$$

Опишемо відповідність множини АРМ-користувачів представлених категорією $L^{АРМ}$ множині інформації відповідної організаційно-правовій структури СФМ представлених категорією $L^{ОПС}$ функтором вигляду:

$$F_{L^{ОПС}}^{L^{АРМ}}: L^{АРМ} \Rightarrow L^{ОПС} \quad (21)$$

У відповідність з декомпозицією організаційно-правової структури кожній множині фінансово-маркетинговій інформації, яка описує стан комплексу фінансового маркетингу, повинна зберігатися, оброблятися множиною баз знань СФМ. Визначимо категорії баз знань L^B , де множина баз знань систем фінансового маркетингу O ; множина баз знань підсистем P ; множина баз знань окремих фінансово-маркетингових бізнес-процесів R .

За аналогією з виразами (1) і (3) представимо розподіл вигляду:

$$\begin{array}{c} i \\ F_P^O \left\{ \begin{array}{l} O \rightarrow 2^P \\ o \rightarrow P_p \end{array} \right. \quad F_R^P \left\{ \begin{array}{l} P \rightarrow 2^R \\ p \rightarrow R_p \end{array} \right. \quad F_R^O = F_P^O * F_R^P \end{array}$$

при виконання умови (2).

Структуровані множини (O, P, R) і розподіли (9) визначають математичну модель баз знань СФМ у вигляді

$$M^{B3} = \langle P, R, F_P^O, F_R^P, F_R^O \rangle. \quad (22)$$

Для отримання категорії баз знань введемо морфізми $\varphi_O : O \rightarrow O'$

$$\varphi_P : P \rightarrow P' \quad \varphi_R : R \rightarrow R'$$

Зв'язок введених морфізмів між структурованими множинами представляється комутативними діаграмами за аналогією з (7) і рівністю (8), при виконанні умови функціональності (6).

Категорія баз знань СФМ L^{B3} представимо:

$$L^{B3} = \langle O, B, C, \varphi_A, \varphi_B, \varphi_C \rangle$$

Опишемо відповідність множини організаційно-правової структури СФМ представлених категорією L^{OPC} множині баз знань СФМ представлених категорією L^{B3} функтором вигляду:

$$F_{L^{B3}}^{L^{OPC}} : L^{OPC} \Rightarrow L^{B3}. \quad (23)$$

Для отримання категорійної моделі комплексу засобів автоматизації L^{K3A} представимо наступними структурованими множинами: St – множина класів бізнес-процесів для обробки структурованих даних про комплекс фінансового маркетингу, Cc – множина класів бізнес-процесів для обробки слабкоструктурованих даних про КФМ, Cn – множина класів бізнес-процесів для обробки неструктурованих даних про КФМ.

Розподіл множини бізнес-процесів представимо виразом вигляду:

$$F_{Cc}^{Cm} \left\{ \begin{array}{l} Cm \rightarrow 2^{Cc} \\ c_m \rightarrow Cc_{Cm} \end{array} \right., \quad F_{Cn}^{Cc} \left\{ \begin{array}{l} Cc \rightarrow 2^{Cn} \\ c_c \rightarrow Cn_{Cc} \end{array} \right., \quad F_{Cn}^{Cm} = F_{Cn}^{Cc} * F_{Cc}^{Cm}, \quad (24)$$

при виконанні умови (2).

Структуровані множини (St, Cc, Cn) і розподіли (24) визначають математичну модель комплексу засобів автоматизації МКЗА, що визначає структуру моделювання класів рішення фінансово-маркетингових бізнес-процесів у вигляді:

$$M^{K33} = \langle St, Cc, Cn, F_{Cc}^{Cm}, F_{Cn}^{Cc}, F_{Cn}^{Cm} \rangle. \quad (25)$$

Для отримання категорії КА введемо морфізми для кожного об'єкту:

$$\varphi_{Cm} : Cm \rightarrow Cm', \quad \varphi_{Cc} : Cc \rightarrow Cc, \quad \varphi_{Cn} : Cn \rightarrow Cn'.$$

Зв'язок введених морфізмів між структурованими множинами представляється комутативними діаграмами за аналогією з (7) і рівністю (8), при виконанні умови функціональності (6).

Категорія комплексу засобів автоматизації СФМ L^{K3A} представимо:

$$L^{K3A} = \langle C_m, C_c, C_n, \varphi_{C_m}, \varphi_{C_c}, \varphi_{C_n} \rangle \quad (26)$$

Розроблення і ведення множини баз знань системи фінансового маркетингу вимагає розробки відповідної множини комплексу засобів автоматизації. Ця вимога буде виконана при зіставленні відповідних категорій БЗ і КЗА, яка описується функтором вигляду:

$$\Phi_{L^{B3}}^{L^{K3A}} : L^{K3A} \Rightarrow L^{B3}. \quad (27)$$

Отримавши категорії цілей маркетингу $L^{ЦМ}$ комплексу фінансового маркетингу $L^{КФМ}$, категорії технічного завдання $L^{ТЗ}$, категорії АРМ-фахівців $L^{АРМ}$; організаційно-правової структури $L^{ОПС}$, баз знань $L^{БЗ}$; комплексу засобів автоматизації $L^{КЗА}$, документів фактично маємо можливість опису моделі системи фінансового маркетингу.

За допомогою узагальненого функтора, встановимо зіставлення між цілями маркетингу $L^{ЦМ}$, комплексу фінансового маркетингу $L^{КФМ}$, технічного завдання $L^{ТЗ}$, АРМ-фахівців $L^{АРМ}$, організаційно-правової структури $L^{ОПС}$, баз знань $L^{БЗ}$, комплексу засобів автоматизації $L^{КЗА}$, у вигляді композиції функторів:

$$\Phi = \Phi_{L^{КФМ}}^{L^{ЦМ}} * \Phi_{L^{ТЗ}}^{L^{КФМ}} * \Phi_{L^{АРМ}}^{L^{ТЗ}} * \Phi_{L^{ОПС}}^{L^{АРМ}} * \Phi_{L^{БЗ}}^{L^{ОПС}} * \Phi_{L^{КЗА}}^{L^{БЗ}}. \quad (28)$$

Таким чином, отримана категорійно-функтурна модель системи фінансового маркетингу, яка представлена виразом вигляду:

$$M^{СФМ} = \langle L^{ЦМ}, L^{КФМ}, L^{ТЗ}, L^{АРМ}, L^{ОПС}, L^{БЗ}, L^{КЗА}, \Phi_{L^{КФМ}}^{L^{ЦМ}}, \Phi_{L^{ТЗ}}^{L^{КФМ}}, \Phi_{L^{АРМ}}^{L^{ТЗ}}, \Phi_{L^{ОПС}}^{L^{АРМ}}, \Phi_{L^{БЗ}}^{L^{ОПС}}, \Phi_{L^{КЗА}}^{L^{БЗ}} \rangle \quad (29)$$

Дана модель описує наскрізний цикл проектування системи, що передбачає дослідження мети розробки системи залежно від фінансово-маркетингових бізнес-процесів, що реалізуються на АРМ-фахівцями різних рівнів організаційно-правової структури, з подальшим представленням параметрів комплексу фінансового маркетингу у базі знань, що здійснюються за допомогою необхідних комплексів засобів автоматизації.

Висновки. Запропонована категорійно-функтурна модель процесу проектування систем фінансового маркетингу, яка на відміну від існуючих регресійно-кореляційних, дозволяє на основі системного підходу описати наскрізний цикл створення систем, що передбачає аналіз цілей маркетингу на підприємстві і синтез комплексу фінансового маркетингу у вигляді технічного завдання на розробку організаційно-правової структури з відповідними АРМ-

фахівцями у залежності від фінансово-маркетингових бізнес-процесів та їх реалізація за допомогою розробленого опису комплексу засобів автоматизації системи.

Список літератури: 1. *Левыкин В.М.* Математическая модель и алгоритм сегментирования продукции на основе функции принадлежности / *В.М. Левыкин, В.Р. Петренко, О.П. Костенко* // Информационные технологии та комп'ютерна інженерія. – 2006. – № 2-3. С. 95-101. 2. *Левыкин В.М.* Концепция создания распределенных информационно-управляющих систем / *В.М. Левыкин* // АСУ и приборы автоматики. – 1998. – № 108 С. 32-41. 3. *Месарович С.* Общая теория систем. Математические основы / *С. Месарович, Н. Такахара.* – М. : Мир, 1978. – 340 с. 4. *Левикін В.М.* Концепція процесу проектування маркетингових інформаційних систем / *В.М. Левикін, О.П. Костенко, В.В. Хміль-Чуприна, В.А. Устименко* // Нові технології. Науковий вісник КУЕІТУ. – 2010. – № 2 (28) С. 131-137. 5. *Иозайтис В.С.* Экономико-математическое моделирование производственных систем / *В.С. Иозайтис, Ю.А. Львов.* – М. : Высш. шк., 1991. – 192 с. 6. *Фейс К.* Алгебра: кольца, модули, категории / *К. Фейс.* – М. : Мир, 1997. – 688 с. 7. *Цаленко М.Ш.* Основы теории категорий / *М.Ш. Цаленко, Е.Г. Шульгейфер.* – М. : Наука, 1974. – 256 с. 8. *Шрейдер Ю.А.* Системы и модели / *Ю.А. Шрейдер, А.А. Шаров.* – М. : Радио и связь, 1982. – 180 с. 9. *Бусленко Н.П.* О категорном представлении динамических систем / *Н.П. Бусленко, В.М. Симонов* // Программирование. – 1976. – №5. – С.65-73.

Надійшла до редколегії 11.10.2013

УДК 658.012.011.56

Розробка категорійно-функтурної моделі процесу проектування системи фінансового маркетингу / В.М. Левикін // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66 (1039) – С. 39-52. Бібліогр.: 9 назв.

Предложено категорійно-функтурную модель, которая описывает сквозной цикл проектирования системы финансового маркетинга, что предусматривает исследование комплекса финансового маркетингу, создания АРМ-специалистов разного уровня ее организационно-правовой структуры и комплекса средств автоматизации с последующим представлением параметров объекта автоматизации в виде набора документов или управляющих действий. Данная модель позволяет автоматизировать финансово-маркетинговые бизнес-процессы, в зависимости от их классов и режимов решения с помощью моделей, методов, инструментальных средств и технологий.

Ключевые слова: система финансового маркетинга, теория категорий, организационно-правовая структура, комплекс средств автоматизации.

The paper deals with categorical and functional model that describes the cross-cutting design cycle of financial marketing that involves financial marketing objects investigation, ARM professionals of different levels training, its organizational and legal structure and automation measures complex, followed by the presentation of marketing object categories as a set of documents and control actions. This model allows you to automate financial and marketing business processes, processes classes and decisions modes using mathematical models, methods, tools and technologies

Key words: financial marketing system, category theory, organizational and legal structure, automation measures complex.

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

В.Ю. ВЕРЮТІНА, ст.викладач, НТУ «ХПІ»

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УТИЛІЗАЦІЇ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ

Розглянуто методи утилізації твердих побутових відходів. З урахуванням економічної доцільності та екологічної безпеки рекомендовано метод сухого піролізу

Ключові слова: екологічна безпека, економічна доцільність, тверді побутові відходи, капітальні витрати, термін окупності

Вступ. В сучасних умовах розвитку економіки проблеми, пов'язані з утилізацією та переробкою твердих побутових відходів, а також із негативним впливом полігонів твердих побутових відходів (ТПВ) на навколишнє середовище є актуальними.

Аналіз основних досягнень і літератури. Науковці та інженери, які працюють над вирішенням цих проблем постійно шукають нові технологічні рішення, концепції, направлені на створення системи раціонального управління утилізацією ТПВ. Така увага до даної проблеми зумовлена постійною екологічною небезпекою від зростання та накопичення об'ємів відходів, складністю виділення, облаштування та накопичення об'ємів відходів, складністю виділення та облаштування нових місць для їх складування, зростання витрат на транспортування та захоронення ТПВ. Поряд з цим тверді побутові відходи – багате джерело вторинних ресурсів, у тому числі чорних, кольорових, рідкісних металів, а також сировина для паливної енергетики.

Переважає більшість ТПВ у світі поки що складається на смітєвих звалищах, стихійних або спеціально організованих у вигляді «смітєвих полігонів». Однак це найменш ефективний спосіб боротьби з ТПВ, так як смітєві звалища містять високу концентрацію вуглецю в таких матеріалах як папір, поліетилен, пластик, дерево, гума. Вони часто горять, забруднюючи навколишнє середовище шкідливими газами. Смітєві звалища є джерелом забруднення як поверхневих, так і підземних вод за рахунок дренажу їх атмосферними опадами.

Закордонний досвід показує, що раціональна організація переробки ТПВ дає можливість використати до 90% продуктів утилізації в будівельній галузі в якості заповнювача бетону. У розвинених країнах при спалюванні відходів

існує законодавче обмеження на вміст в 1 м^3 димового газу не більше $0,1 \cdot 10^{-9}$ г двоокису азоту і фуранів. Це обмеження зобов'язують шукати нові шляхи знешкодження ТПВ з найменшим негативним впливом на навколишнє середовище.

Мета дослідження. Метою дослідження є аналіз сучасних методів утилізації ТПВ, їх еколого - економічна оцінка та рекомендація найбільш перспективного з них.

Матеріали дослідження. У світовій практиці для утилізації та знешкодження ТПВ використовують термічні, хімічні, біологічні та фізико-хімічні методи.

До термічних методів відносять спалювання, газифікація та піроліз. Спалювання – найбільш поширений метод утилізації відходів, який здійснюється в печах різних конструкцій при температурі не менше 1473 К. В результаті згорання органічної частини відходів утворюються діоксин вуглецю, пари води, оксиди азоту, сірки та інше. Зола, яка містить нерухому форму важких металів, накопичується в нижній частині печі та періодично вивозиться на полігони для захоронення, або частково використовується у виробництві цементу.

Газифікація передбачає переробку відходів у вихрових печах, або печах з киплячим шаром при температурах 873-1373К в атмосфері газифікуючого агенту (повітря, кисень, водяна пара, діоксин вуглецю або їх суміш). В результаті реакції утворюється синтез-газ, який використовується в каталітичному процесі синтезу метилового спирту. Зола, що залишається після газифікації, після перевірки на відсутність бензопірена, діоксинів і важких металів відправляється на захоронення.

Піроліз – спосіб переробки відходів при температурі 873-1073К з вакуумуванням реактору. За ступенем температурного впливу на речовину сміття піроліз, як процес, умовно поділяють на низькотемпературний (до 900°C) і високотемпературний піроліз (понад 900°C). При цьому процес піролізу побутових відходів має кілька варіантів: піроліз органічної частини відходів під дією температури у відсутності повітря; піроліз з використанням кисню для одержання більш високої температури згорання; піроліз у відсутності повітря, що забезпечує неповне згорання відходів при температурі 760°C ; піроліз без поділу відходів на органічну і неорганічну фракції при температурі 850°C та ін.

Біологічні методи знешкодження ТПВ останнім часом знаходять все більш широке застосування в Україні та особливо за кордоном. Вони базуються на здатності різних штамів мікроорганізмів в процесі життєдіяльності розкладати та засвоювати в своїй біомасі різноманітні

органічні забруднювачі. При обробці осадів в першу чергу використовують процеси анаеробного бродіння осадків в метантенках з отриманням паливного газу, добрив та гумусу.

Хімічні методи знешкодження відходів полягають у додаванні хімічних реагентів до маси відходів. Методи управління окисно-відновною реакцією середовища дозволяють переводити сполуки важких металів і радіонуклідів спочатку в розчинний стан, а потім переводити у важкорозчинні у воді гідроксиди. Крім того, в цих умовах руйнуються ціаніди, нітрати, тетрахлориди та інші хлорорганічні сполуки. Процес супроводжується розкладанням органіки.

Фізико-хімічні методи утворюють найбільш значущу групу способів знешкодження ТПВ. При створенні фізичних полів в пористих середовищах протікає ряд фізико-хімічних процесів. Перспективним є методи надкритичної екстракції вуглекислим газом органічних забруднень з осадків, а також окислення киснем повітря при надкритичному стані води.

Окрему групу складають електромагнітні методи, основані на термічному ефекті, що виникає при взаємодії електромагнітного випромінювання з речовиною. В надвисокочастотних полях відбувається швидке і рівномірне прогрівання відходів, при цьому протікають процеси дегідратації, дисоціації карбонатів, окиснення та плавлення.

Ефективним є також методи із використанням ультрафіолетового, лазерного випромінювань та ультразвуку. Всі розглянуті методи є базою для створення технологій знешкодження ТПВ або створення нових технологічних процесів. Оптимальне поєднання різних методів очистки дозволяє мінімізувати затрати на знешкодження відходів при найменшій екологічній шкоді та отримати прибуток.

Результати дослідження. Серед відомих технологічних процесів переробки хвостів ТПВ із врахуванням економічної доцільності та екологічної безпеки найбільш перспективним є процес «сухого піролізу», тобто процес термічної деструкції хвостів сортування без доступу кисню. При цьому рахують, що найбільшу перспективу має процес «сухого піролізу» при високих температурах вище 1110°C у відновлювальній атмосфері в присутності парів води. При цих умовах повинна протікати повна деструкція всіх складових ТПВ з утворенням високоякісного газоподібного горючого, придатного для транспортування та використання в газогенераторах для отримання електроенергії.

Розроблено декілька промислових технологій, в яких для піролізу використовують вакуум-реактори різної конструкції з рухомим шаром. В якості реакторів можуть використані обертові печі, роторні печі типу

багатоходової печі при температурі 450⁰С. Процес екологічно безпечний і рентабельний. Відхідні гази установок містять в сотні разів менше оксидів сірки, азоту, аерозолі, летких вуглеводнів і діоксинів порівняно із сміттєвоспалювальними заводами.

В табл. наведені еколого-економічні показники установок піролізу.

Таблиця –Еколого-економічні показники установок піролізу

Найменування установки	Продуктивність, т/год.	Вартість знешкодження, дол./т	Капітальні витрати, дол./т	Термін окупності, років	Очистка		
					від вуглеводнів	від важких металів	від супертоксикантів
Піч піролізу (Alfa Laval)	2,50	50-70	147	2	менше ГДК	не знешкод	не знешкод
Піч піролізу (OFS, Німеччина)	1,00	50	200	4-7	менше ГДК	не знешкод	не знешкод
Піч піролізу (Росія)	0,05	-	125	2-3	менше ГДК	не знешкод	не знешкод

Згідно табл. найменшу продуктивність має піролізна піч Росії. Капітальні вкладення на 75 дол./т нижчі від капітальних вкладень установи Німеччини. Термін окупності російської установи в 2 рази менший від терміна окупності німецької піролізної печі. Серед трьох різновидів піролізної печі заслуговує уваги піролізна піч (Alfa Laval). Вона характеризується більш високою продуктивністю, незначними капіталовкладеннями, низьким рівнем терміну окупності. Вартість знешкодження 1т твердих побутових відходів знаходиться на рівні відповідного показника піролізної печі Німеччини.

Висновки. Проведені дослідження показали, що метод високотемпературного сухого піролізу при знешкодженні ТПВ отримує все більше поширення і являється одним із самих перспективних способів утилізації твердих органічних відходів на сучасному етапі розвитку науки та техніки. Піролізу повинні піддаватись спеціально підготовлені відходи та мати відносно стабільний хімічний і фракційний склад.

Список літератури:1. Гриньова В.М., Салун М.М. Організація виробництва. Навч. посіб. / Гриньова В.М., Салун М.М. // -Х.: ВД «Інжек», 2005 2. Глухов В.В., Лісочкіна Т.В., Некрасова Т.П. Економічні основи екології. Підручник . Спеціальна література. / Глухов В.В., Лісочкіна Т.В., Некрасова Т.П. // -1995 3. Перерва П.Г., Гавриць О.М., Погорєлов М.І. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності. Навч. посіб. / Перерва П.Г., Гавриць О.М., Погорєлов М.І. // -Харків НТУ «ХПІ», 2004

Надійшла до редколегії 11.10.2013

УДК 334.72

Еколого-економічні проблеми утилізації твердих побутових відходів /Л.В.Жадан, В.Ю.Верютіна// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) –С. 53-56 Бібліогр.: 3 назв.

Рассмотрены методы утилизации твердых бытовых отходов. С учетом экономической целесообразности и экологической безопасности рекомендован метод сухого пиролиза.

Ключевые слова: екологічна безпека, економічна цілесобразність, тверді побутові відходи, капітальні витрати, строк окупності

The methods of utilization of hard domestic wastes are considered in the article. Taking into account financial viability and ecological security the method of dry pyrolysis is recommended.

Keywords: ecological security, financial viability, hard domestic wastes, capital charges, term of recoupment

УДК 658.14. 011

А.П. ГОРПИНЧЕНКО, асп. ХДУХТ, Харків

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ТА ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДІВ

Досліджено організацію сучасної системи та дію механізму управління фінансовими ресурсами підприємств роздрібною торгівлею. Виявлено необхідність їх вдосконалення на основі використання системного та процесного підходів до управління. Визначено головні принципи, складові елементи, операції та функції системи та процесу управління фінансовими ресурсами торговельних підприємств з метою підвищення ефективності їх формування, розподілу та використання.

Ключові слова: система управління, фінансові ресурси, підприємство роздрібною торгівлею, системний та процесний підхід.

Вступ. Успішний розвиток та функціонування сучасного торговельного підприємства, яке є складною відкритою соціально-економічною системою, визначається ефективністю взаємодії елементів системи управління всередині суб'єкта господарювання, а також самого підприємства із

© А.П. Горпинченко, 2013

зовнішнім середовищем. Методологічною основою вивчення сучасних соціально-економічних систем, до яких відносяться підприємства, є системний підхід, як один із спеціальних методів наукового дослідження, за яким досліджуваній об'єкт розчленовують на елементи, які розглядають в єдності та взаємозв'язку, тобто як систему.

Саме системний підхід набуває сьогодні найбільшої популярності під час прийняття і обґрунтування управлінських рішень в різних галузях економіки. Стає загальновизнаним, що системна методологія є найбільш впорядкованою та надійною основою для управління складними сферами фінансово-господарської діяльності, дозволяючи розкривати й аналізувати складові компоненти системи і послідовно поєднувати їх один з одним.

Важливим напрямом удосконалення загальної системи управління підприємством роздрібною торгівлі є побудова сучасної ефективної системи управління його фінансовими ресурсами та організація процесу управління ними в системі, що забезпечать стабільне функціонування та динамічний розвиток торговельних підприємств в сучасних ринкових умовах.

Аналіз основних досягнень і літератури. Значний внесок в розробку системного підходу як методології управління внесли фундаментальні наукові праці зарубіжних вчених: Р. Акоффа, Ч. Барнарда, Л. фон Бергаланфі, Ст. Біра, Д. Діксона, Р. Джонсона, В. Кінга, Дж. Кліра, Е. Кунца, О. Ланге, Е. Ласло, У. Роса, Р. Саймона, Дж. Форрестера, Ф. Емері, С. Янга та ін.

Серед російських і українських учених слід відзначити В.Г. Афанасьєва, А.І. Берга, І.В. Блауберга, О.О. Богданова, С.А. Валуєва, В.Н. Волкової, С.П. Никанорова, В.Н. Садовського, Ф.Е. Темникова, В.С. Тюхтіна, А.І. Уємова, Ю. І. Черняка, Ю.А. Урманцева, Е.Г. Юдіна та ін.

Проте, на наш погляд, в економічній літературі недостатньо дослідженими залишаються питання використання системного та процесного підходів до управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання, зокрема, в торговельних підприємствах.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження організації управління фінансовими ресурсами підприємств роздрібною торгівлі та механізму його вдосконалення на основі використання системного та процесного підходів до управління.

Матеріали досліджень. На сучасному етапі ринкової трансформації національної економіки дедалі вагомішого значення набуває розробка та впровадження ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємств, яка повинна розв'язати проблеми оптимізації структури джерел їх формування та розробити заходи щодо підвищення ефективності їх розміщення, використання та відтворення, оскільки вони є основними у

функціонуванні й подальшому розвитку підприємств.

Під «системою» в зарубіжній та вітчизняній економічній літературі розглядається сукупність елементів, які знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності один від одного, утворюючи певну єдність. Так, на думку Р. Акоффа, система є будь-якою суттю, яка складається з взаємопов'язаних частин [1]; Л. фон Берталанфі розглядає систему як комплекс елементів, що перебувають у взаємодії [2]; У. Гослінг під системою розуміє сукупність простих частин [3]; за А. Холлом, система є множиною об'єктів разом з відносинами між об'єктами і між їх атрибутами [4]; К. Уотт вважає, що система – це взаємодіючий інформаційний механізм економічної діяльності підприємства, що характеризується багатьма причинно-наслідковими взаємодіями [5]. О.В. Кустовська, розглядає систему як спосіб розв'язання певної проблеми, тобто як сукупність усіх необхідних знань, інформації, матеріальних засобів і способів їх використання, організації діяльності людей, що спрямована на розв'язання проблеми [6]; С.Л. Чернишов під економічною системою розуміє будь-яку систему, в якій діють натуральні товарні змінні [7]; на думку Хомякова В.І., система – це деяка цілісність, що складається із взаємозалежних частин, кожна з яких вносить свій внесок в характеристики цілого [8].

Становлення системного підходу до управління пов'язане також з роботами О.О. Богданова, який розглядав усі явища як неперервні процеси організації та дезорганізації, а рівень організації тим вищий, чим сильніше властивості цілого відрізняються від простої суми його частин (пізніше цю властивість назвали емерджентністю) [9].

Р.А. Фатхутдінов визначає системний підхід до управління як підхід, при якому будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають «вхід» (мета), «вихід», зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і «процес» у системі [10-11].

У науковій літературі системний підхід фігурує також як кібернетичний. Кібернетичний підхід полягає в обґрунтуванні інформаційної сутності управління, у визнанні універсальності законів управління для систем різної природи, у виявленні та організації механізмів зворотного зв'язку, що діють в системах управління, в оптимізації поведінки системи на основі зворотних зв'язків та у відповідності із заздалегідь визначеними цілями [12].

До визначальних принципів системного підходу відносяться: цілісність, структурність, пропорційність, взаємозалежність системи і зовнішнього середовища, ієрархічність, множинність описів кожної системи, збалансованість, безперервність в управлінні, онтогенез, композиція, інтеграція, інформованість, стійкість [1-12].

Підприємство як динамічна система утворюється сукупністю трьох елементів: вхід, перетворення, вихід. Внутрішньою складовою системи управління є «процес», який трактується економістами як серія безпосередніх взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких сама по собі вже є процесом, значною мірою визначають успіх управлінської діяльності. Вони дістали назву «управлінські функції», кожна з яких – це також процес.

Процесний підхід до управління забезпечує координацію взаємопов'язаних безперервних дій, таких як планування, прогнозування, організація процесів, мотивування, стимулювання, моніторинг, облік та контроль, регулювання, координація робіт [13]. Таким чином, процесний підхід як частка всеохоплюючого, стабільного і безперервного управління підприємством, на думку окремих авторів [14], складає основу операційної стратегії. Складовими процесу є операції та функції. Операція є дією, яка необхідна для виконання роботи, види діяльності формують функції.

Процес є такою перетворюючою послідовністю операцій, яка необхідна для створення економічно значущого об'єкта, і яку можна також вважати завершеною (з точки зору змісту, часу, логічної черговості тощо).

Особливим видом процесу є бізнес-процес, який відбиває основні цілі підприємства та описує центральну сферу його діяльності. Бізнес-процес розглядається як сукупність взаємопов'язаних операцій, яка інтегрує наскрізні матеріальні, фінансові та інформаційні потоки через організаційну структуру управління підприємством [15-16].

Результати досліджень. Торговельне підприємство можна розглядати як складну економічну систему, яка забезпечує тісний зв'язок між сферами виробництва і споживання товарів завдяки виконанню своїх класичних посередницьких макро- та мікроекономічних функцій: реалізації вартості, зміни форми вартості (товарної на грошову) та форми власності; розподільчої; інтегруючої; оціночної; організуючої та регулюючої; перетворення виробничого асортименту товарів у торговельний; транспортування, формування та зберігання товарних запасів; доробки та доведення товарів до необхідної якості; сортування, комплектування, фасування й пакування; організації післяпродажного сервісу тощо.

Підприємства роздрібно́ї торгівлі найтісніше пов'язані з кінцевими споживачами товарів, тому в ринкових умовах активно розвиваються нові функції роздрібно́ї торгівлі: вивчення попиту споживачів та вплив на нього; аналіз кон'юнктури товарних та фінансових ринків; кредитування клієнтів; надання консалтингових послуг; маркетингові дослідження ринку й реклами тощо. Особливою рисою ринкової діяльності роздрібних торговельних підприємств є їх дуалізм, бо при контакті з постачальниками продукції

торговельні посередники виступають у ролі представників попиту, а пропонуючи товар покупцям, вони діють від імені постачальників. Характерною відмінністю ринкової діяльності роздрібних торговельних підприємств виступає підвищена увага до якості обслуговування, щоб активно впливати на формування споживчого попиту.

Все це обумовлює необхідність ефективного управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства, достатній обсяг яких є основою його успішного функціонування та фінансового забезпечення господарської діяльності, виконання притаманних роздрібній торгівлі функцій та подальшого економічного зростання. Від величини фінансових ресурсів залежить фінансування процесу розширеного відтворення, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими й іншими організаціями та соціально-економічний розвиток підприємства загалом.

Достатня наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання також визначають фінансовий добробут торговельного підприємства: рентабельність, платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

Інноваційного розвиток вітчизняних підприємств роздрібною торгівлі зумовлює необхідність всебічного дослідження процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, задля забезпечення ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, пошуку шляхів виживання торговельних підприємств за умов розвитку конкурентного ринку.

Системний підхід означає логічно обґрунтований підхід до управління фінансовими ресурсами підприємства як складної системи, яка формується з окремих елементів з численними внутрішніми і зовнішніми зв'язками. Принцип системності передбачає формування механізму управління фінансовими ресурсами як специфічної динамічної системи.

Сутність системного підходу до управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства полягає в наступному: формулювання цілей та встановлення їхньої ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням; отримання максимального ефекту, тобто досягнення поставлених цілей при мінімальних витратах за допомогою порівняльного аналізу альтернативних шляхів і методів досягнення цілей і здійснення відповідного вибору; кількісна оцінка цілей, методів і засобів їхнього досягнення, заснована не на часткових критеріях, а на широкій і всебічній оцінці всіх можливих і запланованих результатів діяльності.

Система управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства охоплює такі складові: зовнішнє оточення, що включає вхід і вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок; внутрішню структуру, як сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, переробку входу у вихід і досягнення цілей системи (рис.).

Система управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства повинна відповідати основним вимогам, а саме: між елементами системи повинні існувати причинно-наслідкові зв'язки; система повинна бути динамічною, тобто володіти здатністю змінювати свій кількісний та якісний стан; система повинна володіти параметром, впливаючи на який можна змінити протікання економічного процесу.

До системних об'єктів управління відносять вхід, процес, вихід, зворотний зв'язок та обмеження. Вхід – це величина та структура джерел фінансових ресурсів, що були сформовані з метою їх використання в процесі господарювання. Вихід – це результат чи кінцевий стан процесу. В нашому випадку, це залишкова величина та структура фінансових ресурсів (пасивів) та активів підприємства на кінець системного циклу. Зв'язок забезпечує узгодження входу та виходу процесу.

Внутрішньою складовою системи управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства є «процес», який трактується економістами як серія безпосередніх взаємопов'язаних дій. Ці дії – «управлінські функції», які значною мірою визначають успіх управлінської діяльності.

У внутрішній структурі загальної системи управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства, на наш погляд, можна виділити такі базові взаємопов'язані процеси (операційно-функціональні блоки), які перетворюють вхід у вихід і забезпечують трансформацію фінансових ресурсів у системі (див. рис. 1): 1) процеси, пов'язані з формуванням та мобілізацією фінансових ресурсів з різних джерел (власних, позикових, залучених); 2) процеси, пов'язані з розміщенням фінансових ресурсів в активи підприємства (необоротні та оборотні); 3) процеси, пов'язані з використанням фінансових ресурсів (вкладених в активи) в процесі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності торговельного підприємства; 4) процеси, пов'язані з відтворенням (поверненням) фінансових ресурсів на розширеній основі, що забезпечують капіталізацію торговельного підприємства (зростання його ринкової вартості); 5) процеси, пов'язані з новими вкладеннями фінансових ресурсів у господарську діяльність торговельного підприємства.



Рисунок – Управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства на основі системного та процесного підходів (розроблено автором)

Організація системи управління фінансовими ресурсами на торговельному підприємстві повинна базуватися на дотриманні певних принципів: урахування перспектив розвитку та підпорядкованість загальній (генеральній) та фінансовій стратегії розвитку підприємства роздрібної торгівлі; забезпечення оптимальності структури джерел фінансових ресурсів (власних і позикових); забезпечення мінімізації витрат щодо формування фінансових ресурсів із різних джерел; забезпечення відповідності обсягу залучених фінансових ресурсів (пасивів) обсягу сформованих активів; формування раціональної структури активів і капіталу; мінімізація фінансових ризиків в процесі формування та використання фінансових ресурсів; організація своєчасного моніторингу, систематичного контролю, аналізу та оцінки ефективності реалізації політики управління фінансовими ресурсами торговельного підприємства.

Зворотній зв'язок у системі порівнює реальний стан виходу з моделлю виходу та виділяє відмінності (порівняння реального обсягу та структури активів і капіталу, що склалися на підприємстві та аналогічних показників, досягнення яких було заплановано), оцінює зміст розбіжностей, напрацьовує управлінське рішення (визначаються чинники, що вплинули на результат, а також оцінюється їх вага у кінцевому результаті), формує процес реалізації цих рішень, впливає на основний процес системи управління фінансовими ресурсами підприємства з метою зближення виходу і моделі виходу.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що використання системного та процесного підходів дозволить озброїти управлінців необхідним інструментарієм для побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємств роздрібної торгівлі, адекватної сучасному рівню фінансової безпеки господарюючих суб'єктів.

Систему управління фінансовими ресурсами можна трактувати як сукупність форм, методів та прийомів, операцій та функцій, за допомогою яких здійснюється управління фінансовими ресурсами підприємства (процесний підхід); або як частину загальної системи управління підприємством, яка в свою чергу складається з двох підсистем: об'єкту та суб'єкту управління (системний підхід). В свою чергу, система (об'єкт) утворюється сукупністю взаємопов'язаних елементів: «вхід» (мета), перетворення, «вихід» (результат), зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і «процес» у системі. Стратегічним завданням побудови системи управління фінансовими ресурсами на торговельному підприємстві є здійснення управлінського впливу на рух фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності їх формування, розподілу та використання.

З позицій системного підходу організація управління фінансовими ресурсами підприємств передбачає визначення структури системи управління фінансовими ресурсами, її комунікацій та функціональності. Структура системи управління

фінансовими ресурсами – це склад та функції її основних частин; комунікації – це її інформаційні зв'язки; функціональність – це механізм її діяльності.

Отже, вдосконалення організації управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання на основі використання методів та інструментарію системного та процесного підходів необхідно розглядати, як один з головних чинників підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Від цього залежить покращення позицій торговельного підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток в сучасних ринкових умовах.

Список літератури: 1. Акофф Р. Искусство решения проблем: пер. с англ. Е.Г. Коваленко / Р. Акофф. – М. : Мир, 1982. – 220 с. 2. Bertalanfy L. von. General system theory. Foundations, development applications. – N.Y. : Braziller, 1969. – 483 p. 3. Gosling W. The design of engineering systems / W. Gosling. – London : Heywood, 1962. 4. Hall A. D. A methodology for systems engineering / A. D. Hall. – Princeton. 1962. – 346 p. 5. Systems analysis in ecology / Ed. By Kenneth E. F., Watt. – N.Y, London : Accad. Press, 1996. – 710 p. 6. Кустовська О. В. Методологія системного підходу та наукових досліджень : Курс лекцій / О. В. Кустовська, – Т. : Екон. думка, 2005. – 124 с. 7. Чернышев С. Л. Моделирование экономических систем и прогнозирование их развития / С. Л. Чернышев. – М. : МГТУ им. Баумана, 2003. – 231 с. 8. Хомяков В. И. Менеджмент підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Хомяков В. И. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2005. – 434 с. 9. Черноруцкий И. Г. Методы оптимизации в теории управления / И. Г. Черноруцкий. – Питер, 2004. – 255 с. 10. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов – М. : ЗАО Бизнес – школа «Интел – Синтез», 2000. – 640с. 11. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения. 2-е изд., доп. – М. : ЗАО «Бизнес –Школа «Интел – Синтез», 1998. – 272 с. 12. Иванова Т. Ю., Приходько В. И. Кибернетико-синергетический подход в теории управления // Менеджмент в России и за рубежом. – № 5. – 2004. – С.132 – 137. 13. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент : Учебник для вузов. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 313 с. 14. Моделирование бизнеса. Методология ARIS / М. Каменнова [та ін.]. – М. : Серебряные нити, 2001. – 327 с. 15. Портер М. Конкуренция. – Wiliams, 2006. – 600 с. 16. Тельнов Ю. Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 256 с.

Надійшла до редколегії 11.10.2013

УДК 658.14.011

Управління фінансовими ресурсами підприємств роздрібної торгівлі на основі системного та процесного підходів / А.П. Горпинченко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039). С.57 – 65. – Бібліогр.: 16 назв.

Исследована организация современной системы и действие механизма управления финансовыми ресурсами предприятий розничной торговли. Выявлена необходимость их усовершенствования на основе использования системного и процессного подходов к управлению. Определены главные принципы, составные элементы, операции и функции системы и процесса управления финансовыми ресурсами торговых предприятий с целью повышения эффективности их формирования, распределения и использования.

Ключевые слова: система управления, финансовые ресурсы, предприятие розничной торговли, системный и процессный подход.

The organisation of modern system and action of the mechanism of management by financial resources of the enterprises of retail trade is investigated. Necessity of their improvement on the basis of use of system and process approaches to management is revealed. Major principles, components, operations and functions of system and managerial process by financial resources of trade enterprises for the purpose of increase of efficiency of their formation, distribution and use are defined.

Keywords: a control system, financial resources, the enterprise of retail trade, the system and process approach.

УДК 338.45

В.М. ТИМАНЮК, канд. фарм. наук, доц., УІПА, Харків

ВСТАНОВЛЕННЯ ОБГРУНТОВАНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ФАРМАЦІЇ

У статті розглянуті методи оцінки об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) у фармацевції в залежності від видів ОІВ, ступеня їх охорони та життєвого циклу інноваційного проекту; приведено характеристика ризиків, що враховуються при обґрунтуванні ставок дисконтування, використовуваних при оцінці ОІВ.

Ключові слова: інтелектуальна власність у фармацевції; комерціалізація ІВ; оцінка ОІВ у фармацевції.

Вступ. Встановлення обґрунтованої оцінки ОІВ є найважливішим етапом процесу комерціалізації ОІВ у фармацевції. Проблеми залучення ІВ в господарський обіг фармацевтичних підприємств, її об'єктивна оцінка, регулювання правовідносин між учасниками нововведень, оформлення і укладення ліцензійних договорів набувають особливої актуальності і потребують термінового розв'язання.

Аналіз основних досягнень і літератури. Окремі аспекти проблеми оцінки ОІВ у фармацевції висвітлювались у роботах провідних вітчизняних вчених: О.Б. Бутнік-Сіверського, Волоха Д.С., Калачної А.В., Мушко З.М., Демченко А.С., Півень О.П., Пономаренка Н.С., Посилкіної О.В., Страшного В.В. та ін., Як показали проведені дослідження, ні за рубежом, ні у вітчизняній практиці сьогодні не вироблена єдина методологія визначення оцінки ІВ у фармацевції [1, 2].

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування та розробка, методик, що до оцінки ІВ у фармацевції, що є необхідною умовою при комерціалізації і трансфері технологій. Для досягнення поставленої мети необхідне розв'язання таких завдань дослідження:

- проаналізувати ефективність різних методів оцінки ІВ у фармацевції,
- обґрунтувати доцільність їх вибору для різних умов проведення оцінки.

Методичні основи оцінки ОІВ базувалися на застосуванні витратного і прибуткового підходів з використанням таких методів, як: фактичних витрат, заміщення, відновлення і дисконтування грошових потоків. Для урахування ризиків при оцінці вартості ОІВ використовувався метод коригування норми дисконту (метод кумулятивної побудови ставки дисконтування).

Постановка проблеми. Встановлення пріоритетності та обґрунтованості використання методів оцінки ОІВ у фармацевції.

Матеріали досліджень. Методичні основи оцінки ОІВ базувалися на застосуванні витратного і прибуткового підходів з використанням таких методів, як: фактичних витрат, заміщення, відновлення і дисконтування грошових потоків. Для урахування ризиків при оцінці вартості ОІВ використовувався метод коригування норми дисконту (метод кумулятивної побудови ставки дисконтування).

Результати дослідження. Для оцінки ОІВ на ФП запропонований алгоритм, основні етапи якого приведені на рис. 1.

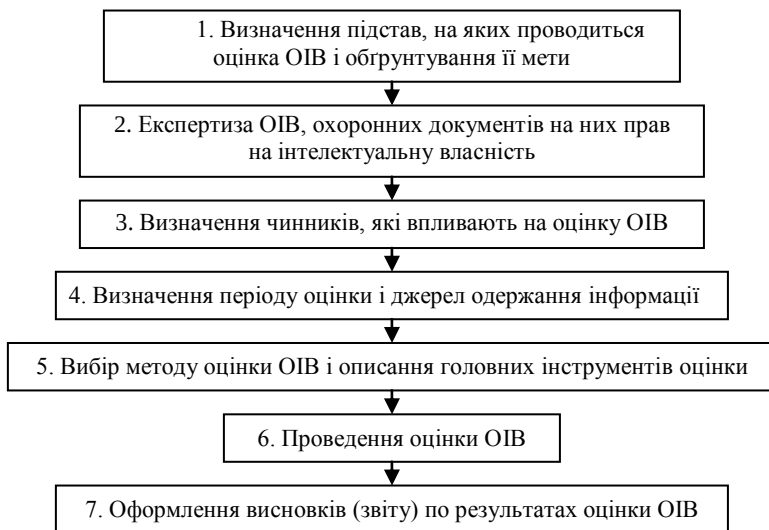


Рис. 1 - Алгоритм оцінки ОІВ у фармацевтичній галузі

Як видно з приведеного алгоритму, важливим етапом оцінки є експертиза, яка проводиться по таких напрямках: експертиза ОІВ; експертиза

охоронних документів на ОІВ (патентів, свідоцтв); експертиза прав на ІВ.

Експертиза ОІВ проводиться з метою визначення їх науково-технічної новизни, конкурентоспроможності і ринкового попиту. Експертиза охоронних документів проводиться, перш за все, по території і термінах дії. При експертизі охоронного документа по території необхідно враховувати, на якій території він діє. При експертизі охоронного документа по терміну дії слід перевіряти відповідність терміну дії документа нормативним термінам, які визначені чинним законодавством України.

Патент на нові хімічні сполуки видається першим і є основним, інші патенти (так звані вторинні) видаються в процесі розробки ЛЗ (лікарський засіб).

Наступним етапом повинне стати визначення рівня новизни і конкурентоспроможності ОІВ. По рівню новизни ЛЗ можна розділити на такі групи: 1) нові ЛЗ для лікування специфічних патологій; 2) нові ЛЗ, що мають вищий терапевтичний ефект; 3) нові ЛЗ, що мають вищий терапевтичний ефект і що виключають побічні ефекти; 4) нові ЛЗ з широкими функціональними можливостями; 5) комбіновані ЛЗ, що містять відомі субстанції, але забезпечують синергічний ефект в процесі лікування; 6) ЛЗ-генерики, що мають певні переваги по відношенню до оригінальних ЛЗ; 7) ЛЗ-генерики, що імітують оригінальні ЛЗ; 8) традиційні ЛЗ.

Після проведення експертизи ОІВ, визначення складових, які впливають на його вартість, періоду оцінки і джерел отримання інформації доцільно проводити безпосередньо оцінні процедури.

Шляхами надходження ОІВ на ФП є: створення ОІВ на власному підприємстві; придбання прав на ОІВ у третіх осіб на підставі ліцензійних угод або угоди про передання патентів; внесення ОІВ в статутний капітал підприємства; безкоштовна передача ОІВ підприємству.

Оцінка ОІВ, створених на ФП, повинна здійснюватися з використанням формули:

$$PV = K_c \cdot \sum_{t=t_n}^{t=t_k} Z_t \cdot K_t^{н.с.} \cdot K_t^i \quad (1)$$

де: PV – розрахункова вартість ОІВ;

K_c – коефіцієнт морального старіння, визначений на дату оцінки;

Z_t – річні загальні витрати на ОІВ в t році;

$K_t^{н.с.}$ – коефіцієнт нарощування ставок банківського відсотка,

призначений для приведення різночасних щорічних сум до розрахункового року;

K_t^i – коефіцієнт індексації, що враховує зміну середнього індексу цін в t -ому році для фармацевтичної галузі.

Оцінку ОІВ, придбаних у третіх осіб, у тому числі і при внесенні в статутний капітал ФП, доцільно здійснювати на підставі витрат, пов'язаних з платежами за ліцензійними і іншими угодами:

$$PV = \sum_{t=t_n}^{t=t_k} Z_t \quad (2)$$

де: Z_t – загальні витрати (щорічні платежі за угодою) на купівлю ОІВ.

При використанні прибуткового підходу, заснованого на дисконтуванні очікуваних грошових надходжень, вартість прав на ОІВ слід визначати по формулі:

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} \quad (3)$$

де: t – крок розрахунку;

CF_t – чисті грошові надходження від реалізації ЛЗ, виробленого на основі використання ОІВ;

d – ставка дисконтування, %.

Від величини коефіцієнта дисконтування залежить величина поточної вартості грошових потоків, яка фактично і є ціною здійснюваною угоди з продажу ОІВ. Відповідно до теорії оцінної діяльності, при розрахунку ставки дисконтування для грошових потоків, що створюються ОІВ, слід враховувати: без ризикову ставку віддачі на капітал як ставку віддачі при найменше ризикованому вкладенні капіталу; величину премії за ризик, пов'язану з інвестуванням капіталу в оцінюваний ОІВ; ставку віддачі на капітал аналогічних по рівню ризику інвестицій [1,2,3]

Характеристика ризиків, що враховуються при обґрунтуванні ставок дисконтування, використовуваних при оцінці ОІВ, приведена на рис. 2.

Результати оцінки, одержані із застосуванням різних підходів, повинні враховуватися при формуванні підсумкової оцінки вартості ОІВ з використанням формули:

$$C = a_n \cdot C_n + a_o \cdot C_o + a_e \cdot C_e \quad (4)$$

де a_n , a_o , a_e – питома вага оцінок C_n , C_o , C_e вартості ОІВ, одержаних із застосуванням порівняльного, доходного і витратного підходів відповідно.

Вагомість оцінок ОІВ, одержаних з використанням різних методів, повинна визначатися з урахуванням приведених вище рекомендацій щодо пріоритетності методів оцінки для різних видів ОІВ, що перебувають на різних етапах життєвого циклу ЛЗ, а також з урахуванням достовірності інформації, покладеної в основу розрахунків.

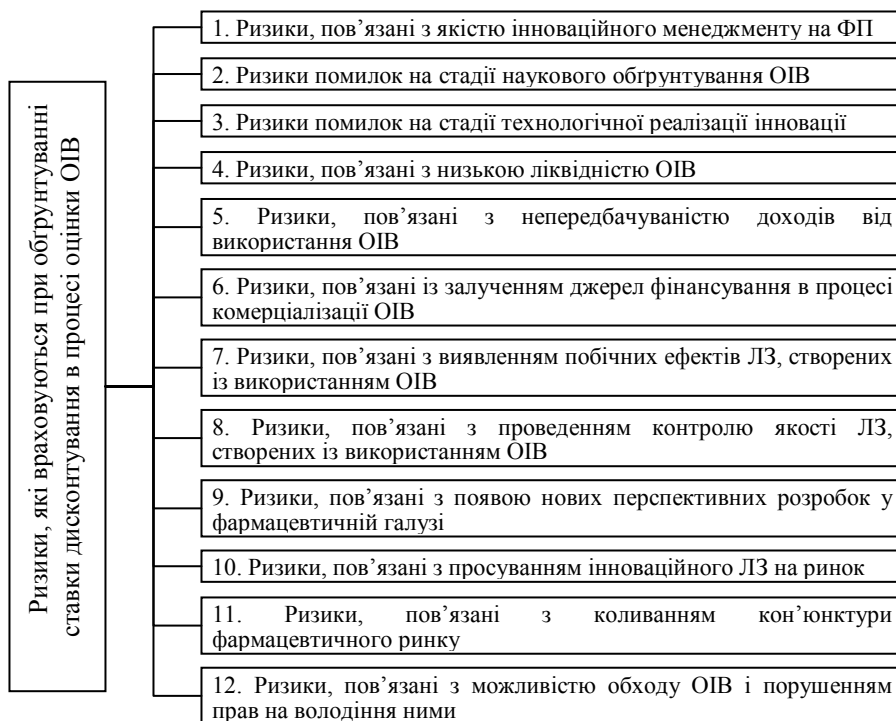


Рис. 2 - Перелік ризиків, які необхідно враховувати при оцінці вартості ОІВ у фармацевції

Висновки. Таким чином, було розроблена методика оцінки ОІВ у фармацевції; встановлені можливі ризики, які необхідно враховувати при оцінці ОІВ.

Список літератури. 1. Тіманюк В.М. Визначення ціни ліцензії у фармацевтичній галузі / Посилкіна О.В., Тіманюк В.М. Методичні рекомендації: Харків. Вид-во НФаУ. – 2006. – 21с. 2. Тіманюк В.М. Методологічні підходи до оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність у медицині та біології: сучасний стан та шляхи розвитку: Матеріали наук.-практ. конф. – м. Харків, 2006. – с.127-132. 3. Тіманюк В.Н. Особенности определения цены лицензии в процессе коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в фармации // Посылкина О.В., Тиманюк В.Н. Провизор. – 2006. – №21. – с.15-19. 4. Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экономика, 2010. – 471 с. 5. Теоретичні та методологічні засади оцінки вартості інтелектуальної власності (економіко-правовий аспект) / Монографія; під заг. ред. д.е.н., проф. О.Б. Бутнік-Сіверський, – К.: ТОВ “Лазурит – Поліграф”, 2012. – 330 с. 6. О.Б. Бутнік-Сіверський. Економіка інтелектуальної власності: Конспект лекцій / – К.: Ін-т інтелектуальної власності і права, 2004. – 296 с. – На укр. яз.: 33.69.

Надійшла до редколегії 14.10.2013

УДК 338.45

Встановлення обґрунтованої оцінки об'єктів інтелектуальної власності у фармації / В.М. Тіманюк // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039). С. 66–706
Бібліогр.: 6 назв.

В статье рассмотрены методы оценки объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в фармации в зависимости от видов ОИС, степени их охраны и жизненного цикла инновационного проекта; приведена характеристика рисков, которые учитываются при обосновании ставок дисконтирования используемых при оценки ОИВ.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность в фармации; коммерциализация ИС; оценка ОИС в фармации.

In the article the methods of assessment of intellectual property (IP) in pharmacy, depending on the species of the OIP, the degree of protection and the life cycle of an innovation project; the calculations of the economic effect at different stages of the IP.

Keywords: intellectual property in the pharmaceutical; commercialization of IP; assessment of the OIP in the pharmacy.

УДК 330.32

В.В. БЛАГОЙ, канд. екон. наук, доц., Харків

ЕКОЛОГІЧНО СПРЯМОВАНЕ ІНВЕСТИВАННЯ

Розглянуто проблему викликів які постають перед світовою спільнотою у зв'язку з екологічними та енергетичними проблемами. Досліджуються світові тенденції у розвитку інвестування у зелені технології та виробництво. Визначено класифікацію та використання термінології в контексті даної проблематики.

Ключові слова: екологія, інвестиції, зелені технології, економічне зростання, сталий розвиток.

Вступ. Проблема забруднення навколишнього середовища не є новою, але в останні декілька років, разом зі стрімким економічним зростанням деяких країн, ця проблема набула особливо загрозливих масштабів, ці роки відзначалися виникненням численних явищ, які були пов'язані з нестачею продовольства, палива, прісної води, різними фінансовими та економічними негараздами, зростанням вартості енергоносіїв. Світова фінансова криза та її наслідки, багато з яких наразі досі грають значну роль у житті багатьох країн, в тому числі найбільш розвинутих країн світу, які були світовими локомотивами у справі розвитку зелених технологій та їх впровадження, відсунули на другий план багато проблем довкілля. Так, наприклад, у

Німеччині «зелений тариф», пов'язаний з електроенергією, що отримується від сонячних батарей, лідируючого на даний момент джерела відновлюваної енергії, з 2012 року зменшено на 15% порівняно з 2011 роком [1].

Визначення терміну «зелені інвестиції», визначення стандартів для подібного інвестування допоможе світовій спільноті та інвесторам координувати зусилля у подоланні вищезазначених проблем, вчасно та ефективно проводити моніторинг здійснених заходів та визначати їх ефективність.

Аналіз основних досягнень і літератури. Вагомий внесок у дослідження проблематики зелених інвестицій зробили як вітчизняні так і закордонні вчені.

Такі закордонні науковці як Георг Індерст, Чарльз Камінкер та Ф. Стюарт зробили спробу [2] систематизувати існуючу інформацію щодо зеленого інвестування, існуючих підходів та визначень. Їх дослідження охоплює досить велике коло питань, з якими стикаються країни з розвинутими ринками та демократичними системами, зокрема країни ОЕСР.

Значний внесок у дослідження зеленого інвестування та систематизацію існуючих знань внесли вітчизняні вчені С. Харічков та Н. Андрєєва [3, 4], які провели аналіз та систематизацію заходів, які приймаються у різних країнах світу, що спрямовані на вирішення екологічних проблем та стимуляцію розвитку зелених секторів економіки відповідних країн.

Мета статті. Дослідити сутність поняття «зелені інвестиції», сучасний їх стан та перспективи.

Постановка проблеми. На теперішній момент не існує єдиного визначення, щодо того що саме вважати зеленими інвестиціями, як класифікувати ти чи інших їх види. Існують лише узагальнені визначення, між якими навіть можуть виникати суперечки, що може призвести до викривлення даних та результатів статистичних та дослідницьких матеріалів.

Матеріали досліджень. Основною рушійною силою для визначення терміну «зелені інвестиції» є підтримка надання переваг для цільових інвестицій. Ясність визначення терміну, та стандартів, який він окреслює, робить розміщення інвестиційного капіталу більш ймовірним, допомагаючи прискорити бажане зростання у певних галузях економіки [2].

Так, багато дослідників дійшли загальної згоди, що виробництво енергії з відновлюваних джерел – це «зелена» діяльність, включаючи вітрову, сонячну, гідро, енергію отриману з біомаси, геотермальну та енергію океану. Вони складають основну частину сектору енергії, яку отримують з відновлюваних джерел. Але немає згоди стовно деяких сфер, наприклад, використання водню та відходів, оскільки вони зазвичай є продуктом галузей

промисловості, які самі роблять великий внесок до викидів парникових газів та забруднення навколишнього середовища та також можуть варіюватися від країни до країни та від інвестора до інвестора. [2].

Отже маючи досить широке поле для визначення терміну «зелені інвестиції», перш за все можна визначити, що до цього сектору інвестування беззаперечно відносяться усі технології та підприємства, що спрямовані на виробництво енергії з відновлюваних джерел, та не спричиняють негативних зовнішніх ефектів, таких як викиди вуглецю, забруднення довкілля побічними продуктами виробництва та ін. Але також існує багато спірних питань стосовно тих чи інших виробництв та технологій, які можуть не відповідати тим чи іншим критеріям «зеленості», та також можуть варіюватися від країни до країни та від інвестора до інвестора.

Мотиви для здійснення зеленого інвестування можуть бути як фінансовими, як і при здійсненні «звичайних» інвестицій, так і такі причини як репутація компанії-інвестора, наприклад тиск, який здійснюється ЗМІ, політиками або громадськістю. Іншою можливою мотивацією для здійснення зеленого інвестування є відповідальність перед планетою та суспільством. До зменшення довгострокових ризиків також можна віднести такі заходи як зменшення викидів парникових газів, зменшення забруднення водних ресурсів та ін., що, у перспективі, може мати негативні наслідки саме на процес виробництва та діяльності підприємства.

Показовим може бути проведений у 2010 році французькою бізнес-школою EDHEC, опит 97 європейських інвесторів у яких знаходиться більш ніж 300 мільярдів євро активів. Для 86% опитаних захист навколишнього середовища є інвестиційною темою, 62% інвесторів інвестують у різноманітні «зелені» сектори, а 21% спеціалізується на певному секторі «зеленої» економіки.

Домінуючою мотивацією для здійснення зелених інвестицій виявилася відповідальність перед планетою та суспільством – 81%, але 48% інвесторів також назвали ринкові мотиви [2].

Перехід до «зеленої економіки», а отже впровадження різноманітних «зелених» технологій та підприємств, знайшов позитивний відгук в урядах багатьох країн світу. У рамках знаходження шляхів переходу до такої моделі економіки, подолання існуючих проблем, 20-22 червня 2012 року відбулася Конференція Організації Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку. Метою цієї конференції було знаходження методів вирішення таких глобальних проблем у сфері сталого розвитку як перехід до більш безпечної для екології економіки з приділенням особливої уваги викоріненню злиденності, захисту океанів від відлову риби, знищення морських екосистем

та негативного впливу зміни клімату, більш широкому використанню відновлюваних джерел енергії, що дозволить суттєво зменшити викиди вуглецю та масштаби забруднення навколишнього середовища всередині та ззовні приміщень, одночасно сприяючи економічному зростанню, та ін. [5].

Не дивлячись на певні проблеми, які неминуче виникають під час проведення заходів подібного рівня, підсумковий документ цієї конференції визначає багато важливих цілей та перспектив у розвитку зеленої економіки. У підсумку було прийнято рішення про запуск процесу розробку Цілей сталого розвитку, також учасники конференції закликали Статистичне управління ООН розробити нові індикатори сталого розвитку, які б доповнили показник ВВП, а також домовилися розширити членство в раді Програми ООН з довкілля (ЮНЕП), але країнам не вдалося прийняти рішення по захисту біорізноманіття у міжнародних водах.

Питання про впровадження екологічних (зелених) інвестицій в Україні, на державному рівні, покладено на Національне Агентство з екологічних інвестицій (Постанова Кабінету Міністрів України від 04.06.2007 № 612) [6].

Головними завданнями агентства є:

- реалізація державної політики у сфері регулювання негативного антропогенного впливу на зміну клімату та адаптації до його змін, а також внесення пропозицій щодо її формування;
- виконання в межах компетенції вимог Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату та Кіотського протоколу до неї;
- створення та забезпечення функціонування національної системи обігу та торгівлі вуглецевими одиницями;
- провадження міжнародної діяльності за Рамковою конвенцією Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату та Кіотським протоколом до неї [7].

Висновки. У результаті проведеного дослідження, можна зробити висновок, що екологічна тематика є однією з основних для світової спільноти. І хоча ця тема зараз дещо затьмарена борговою кризою ЄС та негараздами з економікою США, світові лідери приймають багато важливих кроків задля подолання екологічних проблем, та становлення на шлях сталого «зеленого» розвитку. Найбільш обнадійливою виглядає Енергетична програма Президента США, Барака Обами. В ній особливо підкреслюється важливість зменшення викидів парникових газів, збільшення отримання електроенергії з відновлюваних джерел (з 10 відсотків у 2012 році, до 25 відсотків у 2025 році) та ін. [8]. Нажаль, Україна поки що виглядає аутсайдером у справі впровадження «зеленої» економіки, держава докладає до цієї справи замало зусиль, а ті які докладаються, майже нівелюються через

бюрократизм та корупцію. Отже єдина надія на «озеленення» української економіки – це приватний бізнес та його відповідальність перед суспільством.

Список літератури: 1. German 2012 PV Feed-in Tariff Reduction Minus 15%. German Energy Blog [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.germanenergyblog.de/?p=7640> – Назва з екрана 2. Inderst, G. Defining and Measuring Green Investments: Implications for Institutional Investors. Asset Allocations / Inderst, G., Kaminker, Ch., Stewart, F. // OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. OECD Publishing. – 2012. – No.24 – 55р 3. Харічков С.К. «Зелені інвестиції» як каталізатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження. / С. Харічков, Н. Андрєєва // Економіст. – 2010. – №12. – 21с 4. Харічков С.К. Екологічне чисте виробництво: інституціональні передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні / С. К. Харічков, Н.М. Андрєєва // Економіст. — 2010. — №10. — С. 25-29 5. Конференция организации Объединенных Наций по устойчивому развитию «Рио+20» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.un.org/ru/ecosoc/about/uncsd-rio.shtml> – Назва з екрана 6. Постанова Кабінету Міністрів України № 612 від 4 квітня 2007р "Про утворення Національного агентства екологічних інвестицій України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/628397> – Назва з екрана 7. Про Державне агентство екологічних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/627786> – Назва з екрана 8. Summary of Obama's Energy Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.spaceenergy.com/announcements/summary-of-obamas-energy-policy> – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 16.10.2013

УДК 330.32

Екологічно спрямоване інвестування /В.В. Благой// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 66 (1039) - С.71-75. Бібліогр.: 8 назв.

Рассмотрена проблема вызовов стоящих перед мировым сообществом в связи с экологическими и энергетическими проблемами. Исследуются мировые тенденции в развитии инвестирования в зеленые технологии и производство. Определены классификации и использования терминологии в контексте данной проблематики.

Ключевые слова: экология, инвестиции, зеленые технологии, экономический рост, устойчивое развитие.

The problem of the challenges facing the international community in relation to environmental and energy problems. We study the global trends in the development of investment in green technology and manufacturing. Determined the classification and use of terminology in the field of this subject.

Keywords: environment, investment, green technology, economic growth and sustainable development.

О.В. ПОПАДИНЕЦЬ, КАНД.ЕКОН.НАУК, ДОЦ., НТУ «ХПІ»

ВПЛИВ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ЗАДОВОЛЕНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ З ПОЗИЦІЙ «ЕКОНОМІКИ ЩАСТЯ»

Розглядаються економічні аспекти задоволення людини в контексті наукового напрямку «економіка щастя». Серед головних детермінант економічного щастя аналізується рівень середньої заробітної плати, показник зайнятості та соціальних гарантій. Досліджуються причини прямої залежності задоволення людини від рівня грошового доходу

Ключові слова: економіка щастя, економіка добробуту, економічне зростання, заробітна плата, зайнятість

Вступ. Сьогодні розгортається така жорстока криза в економіці, яка показала, що через неприборкане прагнення до багатства, влади і технічного прогресу, людство само себе загнало в пастку надспоживання. Це вимагає переглянути систему цінностей і перейти до розумного рівня споживання. Безумовно, людині необхідний одяг, харчування, медичне обслуговування, робота. Але вона не зобов'язана гнатися за рекламою, яка переконує в необхідності купити безглуздих речей, кожну хвилину пропонуючи щось нове і розпалюючи апетити. Колись це зупиниться і вже зараз можна спостерігати повільну стагнацію світового виробництва. В результаті, безліч людей втрачають робочі місця і опиняються на вулиці. Сьогодні кількість безробітних вже обчислюється мільйонами і неухильно зростає. І ця тенденція продовжуватиметься [1].

Аналіз основних досліджень і літератури. Друга половина 90-х рр. ознаменувалася розгортанням уваги економістів-теоретиків до вивчення суб'єктивних показників добробуту, задоволеності рівнем життя, роботою тощо (Well- Being). Сукупність такого роду досліджень отримала назву «економіки щастя». Її адепти впевнені, що вивчення сприйняття економічними суб'єктами їх рівня добробуту, задоволеності та ін. є корисним для прогнозування поведінки людей. «Економіка щастя» зміцнила свої позиції за рахунок численних робіт таких зарубіжних і вітчизняних авторів, як: Дж.Сакс, Е.Освальд, Дж. Вейлант, Р. Белком, М. Піхніс, Т. Касер, Р. Райан, Є.Румянцева, А.Долгих, С.Гурієв, Є.Сініцина, М. Семенова, Є. Голубева, Є. Махрін, А. Капустін та ін.

Мета дослідження. Метою статті є вивчення впливу рівня зайнятості,

оплати праці, якості соціальних гарантій на показник економічного щастя та рівень задоволення економічних агентів.

Матеріали досліджень. Категорія «задоволеності» спочатку стала розглядатися економістами як важливе доповнення до традиційної мікроекономіки, а пізніше виділилася в окремий напрям. При цьому слід відзначити два паралельні течії: економіка щастя і економіка добробуту. Якщо економіка добробуту намагається фіксувати якість життя, виходячи з об'єктивно вимірюваних критерій (купівельної спроможності, середньодушового доходу та ін.), що, безумовно, важливо для самовідчуття людей, то економіка щастя, на противагу оперує виключно суб'єктивними оцінками людей щодо їх задоволеності життям. І все ж, незважаючи на деяку невідповідність цих підходів, реальна економічна політика має визначати якість та параметри соціально-економічного розвитку суспільства. Згідно неокласичної парадигми зростання виробництва забезпечує краще життя суспільства. А чи стає воно пропорційно щасливішим? Адже геть забувається, що інтенсивне економічне зростання призводить до емоційного виснаження. Прихильники «економіки щастя» впевнені, що ВВП не дає адекватного уявлення про рівень економічного розвитку.

Сьогодні все більше вчених погоджуються, що країни повинні мірятися не силою і багатством, а щастям своїх жителів [4]. Крім того, що ВВП є усередненим показником, він не враховує безліч якісних характеристик добробуту: тривалість життя, рівень освіти, здоров'я та злочинності, смертності та негативні компоненти економічного зростання (наприклад, ступінь забруднення навколишнього середовища) та ін. [2]. Зростання матеріального добробуту перекривається збитком навколишньому середовищу, нерівністю, недовірою уряду [3].

Зв'язок між рівнем доходу і суб'єктивним благополуччям особистості (задоволеністю життям, щастям) в даний час цікавить численні соціальні науки – економіку, психологію, соціологію, філософію. Якщо в класичних економічних теоріях і традиційних уявленнях людей поняття «гроші» і «щастя» є взаємозалежними, то в останні роки ця гіпотеза була піддана сумніву через значну кількість емпіричних досліджень з неоднозначними результатами. Однак прихильники «економіки щастя» впевнені, що рівень зайнятості, цін і трудових доходів безпосередньо впливають на рівень задоволеності. При цьому дослідники все частіше використовують кількісні підходи для вимірювання рівня щастя. Дані, отримані в дослідженнях, проведених за участю представників різних соціальних груп всередині окремої країни підтверджують гіпотезу про причинний зв'язок між рівнем доходу і суб'єктивним благополуччям особистості. Так, опитування агентства

Gallup щодо щастя респондентів з 130 країн показало очевидний зв'язок між добробутом і відчуттям щастя. У розвинених країнах більше половини опитаних відчувають себе щасливими, тоді як цей показник у бідних країнах значно менший. Пояснення просте: великі гроші, надаючи масу можливостей, здатні зробити людей щасливіше. Наприклад, 80% жінок і 78 % чоловіків зі статками у 100 тис. фунтів стерлінгів за опитуванням Economist Intelligence Unit, визнали, що гроші зробили їх щасливіше [3]. Так, люди відчувають себе все більш щасливими при зростанні їх доходів до певного рівня. Існують різні дані: так у 2004 р. американські фахівці вивели – для забезпеченої і безтурботного життя їх громадянину необхідний щорічний дохід у 50 тис. дол. Дослідники Прінстонського університету говорять про 75 тис. [4]. Р. Лейард вважає вирішальним досягнення 20 тис. дол. ВВП на душу населення в рік, після чого задоволеність життям нібито не зростає [2]. Проте інші автори це спростовують. Так, згідно результату американського соціолога Р. Інглхарт зв'язок між суб'єктивним благополуччям і економічними обставинами доволі неоднозначний. При переході суспільства від бідності до матеріальної забезпеченості різко підвищується рівень суб'єктивного благополуччя його членів, але при досягненні певного порогу матеріального благополуччя зростання рівня задоволеності життям припиняється. І цьому є пояснення. У країнах з високим рівнем доходу і розвинутою соціальною інфраструктурою – освітою, охороною здоров'я, транспортною системою, сферою дозвілля наявність достатніх фінансових коштів, згідно досліджень, вже не є головною детермінантою суб'єктивного благополуччя особистості. Тут значення набуває не абсолютний показник доходу, а його динаміка, відповідність доходам членів оточуючого середовища, вік людини та ін. Безумовно, крім лінійної залежності щастя від доходу, діють і інші фактори: освіта, зовнішня привабливість, сімейний стан, кількість дітей. Втім, найвпливовішою економічною змінною щастя середньостатистичної людини є макроекономічна стабільність і ситуація на ринку праці. Безробітні менш щасливі за людей, що мають роботу, і це пов'язано не тільки з падінням доходу [4]. Адже не просто факт наявності грошей визначає рівень задоволеності життям. На нашу думку, низький показник безробіття засвідчує про можливості людини працевлаштуватися в найближчому майбутньому, надає йому впевненості. Також важливий рівень соціальних гарантій; його кількісні параметри та тривалість, дозволяє людині не змінювати якість свого життя навіть при втраті трудового доходу.

Наприклад, якщо розглядати рейтинг найщасливіших країн за версією ООН [5], то в 2013 р. країнами-лідерами стали: Данія (показник безробіття став 5,9%) [6], Норвегія (3%) [7], Швейцарія (3,1%) [8], Нідерланди (8%) [9],

Швеція (7,2%) [10], Канада (7,1%) [11]. Мешканці тих країн, де показник безробіття досить відчутний (7-8%) не втрачають надії та задоволеності від життя, оскільки можуть розраховувати на високі соціальні гарантії. Наприклад, у Швеції допомогу з безробіття виплачують протягом 300 днів у розмірі 80% від зарплати, у Канаді – протягом 50 тижнів.

Спостерігається залежність між рівнем задоволеності життям та величиною заробітної плати. Так, величина середньої зарплатні після відрахувань податків (в дол. США) у Данії становить 4027 (2-е місце в світі), а в Норвегії – 3846 (3-є місце). Швеція, Канада і Голландія мають показники в 2726, 2721, 2671 дол. відповідно, що відповідає 11-му, 12-му і 13-му місця в світі [12]. Аналогічний показник в Україні складає трохи більше 450 дол., а в Росії – 820 дол. (при цьому і показник щастя в цих країнах значно нижче – 68-е і 87-е місця відповідно). Незадоволеність життя визначає і завищений рівень безробіття, нестабільна макроекономічна ситуація та низькі соціальні гарантії в цих країнах.

З наукової точки зору є цікавим причини істотного впливу фінансового добробуту на задоволення життям. В.А. Хашченко розробив модель суб'єктивного економічного благополуччя особистості, де «важливим елементом суб'єктивного економічного благополуччя може бути оцінка не тільки особистого економічного сьогодення і майбутнього, але і її переживання у вигляді позитивних чи негативних емоційних явищ» [13]. Так, В. Голубєва дослідженні впливу рівня доходу на ставлення до грошей виявила домінування емоцій радості у груп населення з різним рівнем доходу в суб'єктивно представленій ситуації «багато грошей». При цьому вдалося з'ясувати, що у випробовуваних з рівнем доходу вище середнього спостерігається сильніша інтенсивність емоцій. У ситуації, коли «грошей мало», у випробовуваних актуалізуються різні негативні емоції. Частково пояснює вплив доходу на суб'єктивне благополуччя особистості теорія контролю над подіями. Гроші є найважливішим ресурсом, що дозволяє особистості контролювати події свого життя – їх використання дозволяє вирішити ряд проблем, відчувати себе більш вільним і незалежним. У свою чергу люди, які вірять, що все в житті залежить від їх самих, більш задоволені життям, менш схильні до депресії, мають краще здоров'я. Так, відмінності в рівні задоволеності життям, легко пояснюються відмінностями в ступені контролю над власним життям і можливістю керувати життєвими подіями. Є. Семенов, досліджуючи особливості ставлення до грошей зрілих людей, виявив нижчий рівень суб'єктивної цінності грошей, більш раціональне і усвідомлене сприйняття. Гроші сприймаються як засіб

існування, не відбувається їх фетишизації, а у їх витрачанні домінують мотиви творчості, саморозвитку, допомоги іншим [13].

Висновки. Питання впливу рівня оплати праці, зайнятості та соціальних гарантій на відчуття суб'єктивного благополуччя і задоволеності життям є актуальним в соціально-економічних дослідженнях. Безумовно, найголовнішим економічним чинником щастя середньостатистичної людини залишається рівень трудового доходу, оскільки саме гроші надають впевненість в майбутньому, забезпечують позитивні емоції та відчуття контролю над непередбачуваними подіями.

Список літератури: 1. М. Лайтман. Правда об економике. Экономика счастья // Электронный ресурс. Режим доступа: http://mnienia.zahav.ru/Articles/3179/pravda_ob_economice. 2. Е. Синицына. Индексы счастья: как измерить неизмеримое // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://cloudwatcher.ru/analytics/1/view/90/>. 3. Т. Демченко. Экономика счастья: новый взгляд на проблему человеческого развития // Вісник МСУ, економічні науки, University. Kharkiv 2011, т. XIV, № 2. 4. С. Гуриев. Экономика счастья // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://postnauka.ru/lectures/14584>. 5. В. Покровский. ООН снова посчитала счастливые страны. Россия 68-я // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://slon.ru/fast/world>. 6. В Дании стало больше безработных // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.euromag.ru/denmark/10829.html>. 7. Безработица в Норвегии находится на рекордно низком уровне // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kp.ru/online/news/1185106>. 8. В ноябре 2012 г. безработица в Швейцарии составила 3,1% // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.businessmir>. 9. Безработица в Нидерландах выросла до 8% // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://vakansia.net>. 10. Dagens Industri: массовая безработица в Швеции — это миф // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2012/10/18/Dagens_Industri_massovaja/. 11. Уровень безработицы в Канаде в декабре снизился до 7.1% // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://canadian-immigrant.ru>. 12. Зарплаты по странам мира // <http://oko-planet.su/finances/financesnews>. 13. Корокошко И. Влияние уровня дохода на субъективное благополучие личности (обзор отечественных и зарубежных социально-психологических исследований) // Креативная экономика и социальные инновации. — 2013. — №4.- С.11-23.

Надійшла до редколегії 16.10.2013

УДК 330.16

Вплив рівня зайнятості та оплати праці на задоволеність економічних агентів з позиції «економіки щастя» /О.В.Попадинець// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Х.: НТУ «ХПІ». — 2013. - № 66 (1039) — С.76-80. Бібліогр.: 13 назв.

Рассматриваются экономические аспекты удовлетворения человека в контексте научного направления «экономика счастья». Среди главных детерминант экономического счастья анализируется уровень средней заработной платы, показатель занятости и социальных гарантий. Исследуются причины прямой зависимости удовлетворения человека от уровня денежного дохода

Ключевые слова: экономика счастья, экономика благосостояния, экономический рост, заработная плата, занятость

The author examines the economic aspects of human satisfaction in the context of a scientific direction "economics of happiness". Among the main determinants of economic analysis of the level of happiness of the average wage, the employment and social guarantees. The reasons directly dependent on the level of satisfaction of human capita income

Keywords: economics of happiness, welfare economics, economic growth, wages, employment

Г.М. УДЯНСЬКА, ст. викладач НТУ «ХПІ»;
С.В. ЧЕРНОБРОВКІНА, асистент НТУ «ХПІ»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СИТУАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

У статті запропонований методичний підхід до проведення ситуаційного аналізу при проектуванні рекламної кампанії з метою формалізації цього процесу. Визначено порядок проведення ситуаційного аналізу, основні напрями і питання, відповіді на які повинен отримати фахівець з реклами при проектуванні кампанії, методи аналізу отриманих результатів.

Ключові слова: рекламна кампанія, ситуаційний аналіз, конкурентна ситуація, споживча поведінка, рекламний ринок, систематизація результатів дослідження.

Вступ. В умовах зростаючої конкуренції реклама є одним зі шляхів завоювання ринкової позиції та збільшення прибутку. Сучасна реклама вимагає більш глибокого опрацювання підходів до її проектування, і, зокрема проведення ситуаційного аналізу. Але низька якість реальних рекламних кампаній свідчить про відсутність методологічних основ планування в професійному арсеналі фахівців з реклами. Грамотне планування реклами набуває особливо важливого значення, оскільки дає змогу використати наявні ресурси з максимальною ефективністю.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Питання ситуаційного аналізу при плануванні рекламної кампанії досліджувалися та представлені в працях як закордонних так і вітчизняних науковців, а саме: Дж. Бернета, С. Моріарті, У. Уелса, Р. Батри, Д. Д. Майерса, Д. А. Аакера, Т. І. Лук'янець, Ю. С. Бернадської, В. Яна. Разом з тим чимало питань стосовно проведення ситуаційного аналізу при плануванні рекламної кампанії на сьогодні лишаються ще не достатньо вивченими та потребують подальшого розгляду.

Мета статті. Основною метою дослідження є розробка методологічних, теоретичних і практичних основ проведення ситуаційного аналізу при проектуванні рекламної кампанії.

Матеріали досліджень. Перший крок на шляху розробки плану рекламної кампанії – це не планування, а дослідження й огляд стану справ з погляду комунікацій. Недостатня, або неправильна інформація про різні фактори, які впливають на ефективність рекламної діяльності, може утруднити якісне планування і здійснення рекламних заходів.

Ситуаційний аналіз повинен включати наступні роботи:

- аналіз зовнішнього оточення рекламної діяльності (кон'юнктура рекламного ринку, ринку рекламованого об'єкта й характеристики потенційних споживачів рекламної інформації);
- аналіз внутрішнього не рекламного середовища (якісні характеристики, етап життєвого циклу і ціна рекламованого товару; фінансові, матеріальні, трудові, інформаційні ресурси підприємства);
- аналіз внутрішнього рекламного середовища підприємства (результати проведених раніше рекламних кампаній, наявність фахівців, аналіз застосовуваних методів планування рекламних кампаній) [2].

Ситуаційний аналіз передбачає збір вторинної інформації із внутрішніх і зовнішніх джерел та первинної. Для планування реклами і прийняття рішень відправна точка в дослідженнях – аналіз ринку або, ширше, аналіз мотивації й поведінки споживачів стосовно рекламованих товарів [1, 4].

Ситуаційний аналіз здійснюється в наступних основних напрямках:

- дослідження споживчих мотивацій;
- вивчення, на якій стадії готовності до покупки перебуває споживча аудиторія;
- прогнозування рекламних витрат, необхідних для того, щоб споживач перейшов на більш високу стадію готовності до покупок;
- дослідження рекламної діяльності конкурентів;
- визначення методів і засобів реклами, необхідних для забезпечення ефективності торговельно-збутової діяльності в конкретних умовах.

Коротка характеристика основних напрямків ситуаційного аналізу при проектуванні рекламної кампанії приведена в таблиці.

Таблиця – Характеристика основних напрямків ситуаційного аналізу

Напрямок ситуаційного аналізу	Питання, які підлягають дослідженню
1	2
Споживачі	Яку вигоду шукають покупці в даній категорії товару? Чи задоволені споживачі популярними марками? Яка середньостатистична «методика» покупки даних товарів? На що споживач звертає увагу при виборі товару? Яка роль торговельної марки (бренда)? Яке співвідношення «традиція/новизна» при виборі товару в даній товарній групі? Наскільки висока лояльність до товару або торговельної марки (бренда), характерна в цілому для даного споживчого сегмента? Хто, як і коли ухвалює рішення щодо покупки?

Завершення таблиці

1	2
Товар	Як споживач реагує на даний товар? Як споживач реагує на подібні товари, вироблені конкурентами, і в цілому на товари даної товарної групи? Які властивості товару споживач вважає найбільш корисними? Як споживач оцінює значення показника «ціна/якість» для даної категорії товарів? Яким, на думку споживача, повинен бути «ідеальний» товар у даній товарній групі?
Конкурентна ситуація	Чи існують певні тенденції в проведенні рекламних кампаній фірмами-конкурентами? Які рекламні формати найбільше часто зустрічаються, які структура й обсяг медіа-носіїв найчастіше застосовуються? Наскільки ефективні порівнянні по параметрах рекламні кампанії конкурентів і з чим була пов'язана причина їх успіху або невдачі? Чи існують для товарів даної товарної групи рекламні стереотипи і кліше, наскільки вони встоялися і як можна оцінити їх ефективність? Чи здатна аудиторія даного товару сприйняти суттєво нові або радикальні рекламні проекти? Яка максимально прийнятна ступінь «агресивності», що історично складалася, припустима в рекламній компанії даного товару? Які по зовнішній оцінці оптимальні норми повернення інвестицій для рекламодавця в рекламі товарів даної категорії? Яке звичайне (статистично) співвідношення іміджевої й товарної складових у рекламі конкурентів?
Засоби реклами	Чи існує серед досліджених рекламних кампаній визнаний лідер – у концептуальному, стратегічному і креативному аспектах? Відсутність обмежень у відправника на використання засобу реклами як усередині фірми, так і зовнішніх. Відповідність аудиторії засобу реклами цільовій аудиторії. Відповідність засобу реклами товару, образу фірми. Відповідність форми звернення і способу його передачі. Строки передачі звернення і відповідної реакції аудиторії, тобто час, затрачуваний на підготовку та розміщення інформації, і відповідність характеру реакції цільової аудиторії на вплив характеристикам збуту.

Часто ситуаційний аналіз починається з вивчення ринку збуту рекламованого продукту або послуги: визначаються його розмір, темпи росту, сезонність і географічне розташування, можливе існування різних сегментів і напрямків по всіх характеристиках даного ринку [1].

Велику роль у плануванні рекламної кампанії займають дослідження особливостей споживчої поведінки, пов'язані з покупкою певних товарів. Дуже важливо зрозуміти причини об'єднання статистичних даних і ринкових тенденцій, дослідити і зрозуміти позицію й поведінку споживача [4].

Для створення рекламних концепцій і планів рекламних кампаній

вивчається не сам товар як такий, а відношення до нього з боку цільових аудиторій і їх відповідні реакції на альтернативи преставлення товару в різних рекламних зверненнях.

На рекламне планування й прийняття рішень суттєво впливає конкурентна ситуація, з якої зіштовхнувся рекламодавець. Використання результатів аналізу конкурентів відкриває нові можливості для реклами. Використовувати (опосередковано) чужі досягнення, уникаючи зроблених іншими помилок – значить заощадити час, гроші й творчу енергію [7].

У результаті аналізу повинні бути отримані відповіді на конкретні питання:

- Яким повинен бути образ товару, створений рекламою?
- Яким повинен бути образ фірми-товаровиробника?
- Чи відповідають рекламні образи фактичному стану справ?
- Чи правильно сприймає покупець рекламне звернення?
- Наскільки важливі для покупця рекламовані споживчі властивості товару?

– Чи викликає у покупця спонукальну дію рекламне звернення і якщо ні, то хто винен у цьому: товар, реклама, протидія конкурентів?

Ситуаційному аналізу передують розробка плану, який передбачає визначення методів дослідження, обсяг охоплення споживчої аудиторії, технічні засоби зв'язку й обробки статистичної інформації, які будуть застосовуватися. У плані відображаються також заходи, що забезпечують якісну й достовірну інформацію — кількісне оцінювання параметрів або введення характеристик, які підлягають умовному кількісному виміру параметрів, безпосереднє спостереження котрих неможливе.

Ситуаційний аналіз повинен містити в собі аналіз частки ринку, яку займає продукт, тих цінних якостей, які вже є (якщо це марка, яка вже зміцнилася на ринку), цінних якостей конкуруючих продуктів, тенденції їх розвитку й причини цих тенденцій. Слід також з'ясувати, які сегменти ринку найбільше підходять для позиціонування марки й частка яких конкурентів може збільшитися в цих сегментах. Укладач плану повинен знати сильні й слабкі сторони різних конкуруючих компаній, історію цілей і дій конкурентів у розглянутій категорії продукції. Багато компаній почали створювати свої власні системи для виявлення й аналізу реклами конкурентів.

Зібрану інформацію аналізують — систематизують отримані дані досліджень, зводять їх в аналітичні таблиці, будують графіки й виводять формули. Для аналізу створюється статистичний банк і банк моделей.

Завдання ситуаційного аналізу можна вважати в виконаними, якщо в результаті рекламних заходів удалося максимально залучити цільову купівельну аудиторію та урахувати її купівельну готовність.

Результати досліджень. Розроблено теоретико-методологічні основи ситуаційного аналізу при проектуванні рекламної кампанії, який складається з повного аналізу факторів, котрі впливають на ефективність кампанії.

Висновки. В умовах ринкових відносин найважливішим фактором економічного росту підприємства є збільшення обсягу виробництва на кожну затрачувану одиницю матеріальних і фінансових ресурсів. Тому відчувається необхідність у вивченні резервів підвищення ефективності рекламної діяльності. Узагальнення існуючих підходів до ситуаційного аналізу дозволили зробити висновок про відсутність таких формалізованих підходів проведення дослідження. Розроблені методи ситуаційного аналізу дозволяють будь-якій організації в умовах конкурентного ринку з найбільшою ефективністю вирішувати комунікаційні завдання й одержати високі кількісні і якісні показники ефективності рекламної кампанії.

Список літератури: 1. Батра Раджив, Майерс Джон Дж., Аакер Девід А. Рекламный менеджмент / Раджив Батра, Джон Дж. Майерс, Дэвид А. Аакер. Пер. с англ. – 5-е изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 1999, – 784 с. 2. Бернадская Ю.С. и др. Основы рекламы: Учебник / Ю.С. Бернадская и др. Под ред. Л. Г. Дмитриевой. – М.: Наука, 2005. – 281 с. 3. Лук'янець Т.Т. Рекламний менеджмент. Навчальний посібник. / Т.Т. Лук'янець – К.: КНЕУ, 1998. – 276 с. 4. Рекламные процедуры Клеппнера. 15-е изд. / Дж. Т. Рассел, У. Р. Лейн. – СПб.: Питер, 2003. – 928 с. 5. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. Пер.с англ. под ред. С.Г.Божук. – СПб.: – Питер, 2003. – 800 с.: ил. 6. Ян Виктор. Проведение рекламных кампаний: Стратегия. Структура. Носители. / Виктор Ян. – М.: ООО «Вершина», 2003. – 240с.

Надійшла до редколегії 17.10.2013

УДК 659.113

Теоретико-методологічні основи ситуаційного аналізу при проектуванні рекламної кампанії / Г. М. Удяньська, С. В. Чернобровкіна // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) - С. 81-85. Бібліогр.: 6 назв.

В статье предложен методический подход к проведению ситуационного анализа с целью формализации этого процесса. Определен порядок ситуационного анализа, основные направления и вопросы, ответы на которые должен получить специалист по рекламе при проектировании рекламной кампании, методы анализа полученных результатов.

Ключевые слова: рекламная кампания, ситуационный анализ, конкурентная ситуация, потребительское поведение, рекламный рынок, систематизация результатов исследования.

The article shows methodological approach to situational analysis with the aim to formalize this process. The order of the situational analysis, main directions and questions, to which advertising specialist must find answers when planning the advertising campaign, methods of analysis of research results has been defined.

Keywords: advertising campaign, situational analysis, competitive situation, consumer behavior, advertising market, systematization of research results.

В.О. МАТРОСОВА, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХП»

Ю.В. ГОНЧАР, магістрант НТУ «ХП»

К.В. РОМАНЧУК, магістрант НТУ «ХП»

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано та досліджено теоретичні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства. На основі системного та комплексного підходів запропоновано узагальнююче визначення інноваційного потенціалу та його структури, яка показує, що інноваційна складова є притаманною для всіх структурних елементів економічного потенціалу підприємства, оскільки виступає забезпечувальним елементом і внутрішнім джерелом створення основних інновацій у процесі управління ним. В статті також розглядаються теоретико-методичні підходи щодо формування комплексної системи оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал, управління, матеріально-технічні ресурси, показники ефективності діяльності, фінансові ресурси, внутрішня норма прибутковості, прибуток, конкурентоспроможність, рентабельність.

Вступ. Глибока трансформація соціально-економічних відносин, що відбувається в Україні, обумовлює необхідність осмислення і дослідження проблем розвитку суспільства, обґрунтування його пріоритетів для формування адекватних механізмів управління. Останнім часом проблема інноваційного розвитку виросла в одну з найбільш гострих проблем суспільного розвитку України, оскільки євроінтеграційні процеси вимагають значних перетворень у системі виробництва та промислового забезпечення.

Соціально-економічний розвиток значною мірою залежить від величини та ефективності використання наявного на даній території інноваційного потенціалу. Саме тому, при всій складності та багатоаспектності даної проблематики, одним з найбільш важливих сучасних напрямків досліджень є розробка науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу та розробка дієвих механізмів ефективності його використання.

Аналіз основних досягнень і літератури. У даний час існує багато теоретичних і методичних розробок, пов'язаних з оцінкою інноваційного потенціалу та ефективності їх використання. Вирішенню окремих задач цієї проблеми присвячені роботи таких учених як І. Ансоф, Л. Водачек, В. Геєць, А.Гриньов, П. Завлін, С.Ілляшенко, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фатхутдінов, М. Фучик, М. Чумаченко, Н. Чухрай, Й. Шумпетер, та інші.

Існуючої науково-методичної аналітично-оціночної бази недостатньо через відсутність загальновизнаної методики комплексної оцінки інноваційного потенціалу, а також методики інтегральної оцінки ефективності його використання. Крім того, авторами, як правило, не проводиться системний аналіз взаємозв'язків між складовими елементами інноваційного потенціалу, не враховується ступінь їх впливу на інтегральний рівень його використання. Тому деякі аспекти проблеми комплексної оцінки інноваційного потенціалу та інтегральної оцінки ефективності його використання вимагають подальшого теоретичного й методичного обґрунтування. У зв'язку з цим тема, присвячена дослідженню інноваційного потенціалу та ефективності його використання, є актуальною.

Мета дослідження. Мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні наукових положень і теоретичних засад функціонування системи показників оцінки достатності та ефективності інноваційного потенціалу сучасного підприємства.

Матеріали досліджень. В науковій літературі відсутнє єдине визначення сутності, специфічних ознак, структури інноваційного потенціалу. Існує декілька підходів до визначення інноваційного потенціалу (таблиця):

Дехто з дослідників вважає, що до складових інноваційного потенціалу повинні включатися тільки ті його ресурси, які можуть бути використані при реалізації всіх етапів життєвого циклу товарів. Інші вчені розглядають інноваційний потенціал як спроможність підприємства розробляти та впроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі та виділяють у його складі кадрову, інформаційно-методологічну, матеріально-технічну й організаційно-управлінську складові.

Фактично, як показують визначення, більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як кадровий, інформаційно-технологічний, організаційний і матеріально-технічний.

Таким чином, за відсутності єдиного підходу до розуміння поняття інноваційного потенціалу було визначено, що воно має розглядатись як комплексне визначення, що містить у собі дві взаємопов'язані складові: потенціал та інновація.

На сьогодні існує досить розгалужена класифікація інновацій, проте автори дотримуються думки про необхідність виділення найбільш значущих для підприємства блоків, де можуть виникати і розвиватись інновації: за формою втілення та можливістю відокремлювати матеріальні елементи

Таблиця – Визначення поняття «інноваційний потенціал» сучасними авторами (узагальнено авторами на основі [1-4,6,8]).

№ п/п	Автори	Визначення
1	Є.В. Лапін [1] і Н.С. Краснокутська [2]	Спроможність створювати нововведення власними силами або придбавати їх збоку, а також: ефективність впровадження інновацій в практику господарської діяльності. Результатом реалізації інноваційного потенціалу вони вбачають: освоєння нової та модернізація продукції, що випускається; розроблення та впровадження у виробництво нових машин, обладнання, інструментів, нових конструкційних матеріалів; розроблення та впровадження у виробництво нових технологій та способів виробництва продукції; удосконалення та розроблення нових методів, засобів та правил організації та управління виробництвом.
2	Р.А. Фатхутдінов [3]	Міра готовності організації виконати завдання, які забезпечать досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проєкту або програми інноваційних перетворень та впровадження інновації. Автор розглядає розвиток організації як реакцію на зміну зовнішнього середовища і підкреслює її стратегічний характер.
3	С.М. Ілляшенко [4]	Критична маса ресурсів господарюючого суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т. д.), необхідну і достатню для його розвитку на основі постійного пошуку та використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Автор більш детально виділяє такі складові інноваційного потенціалу: ринковий, інтелектуальний, кадровий, технологічний, інформаційний, інтерфейсний та науково-дослідний потенціали.
4	І. Балабанов [6]	Сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.
5	Геєць В.М. [8]	Сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.
6	О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олесь	Сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення.

(нова продукція); інформаційні (ноу-хау, нові методи управління); матеріально-інформаційні (нова виробнича технологія); соціальні, інновації тощо [10]. Крім того, доречним буде зауважити, що інновації як складову діяльності підприємства слід ранжувати залежно від їх ролі в реалізації місії функціонування підприємства: основні та забезпечувальні інновації [11].

До основних інновацій доцільно відносити нові продукти та послуги, реалізацію яких підприємство розглядає як місію, стратегію своєї ринкової діяльності. Нові ресурси, обладнання, зміни оргструктури, методів управління, фінансування, реалізації проектів тощо, необхідні для створення та реалізації основних інновацій, виступають у ролі забезпечувальних (підтримуючих) інновацій [12]. Останні, таким чином, є внутрішнім ядром основних інновацій.

Такий підхід дає можливість стверджувати, що інноваційна складова є притаманною для всіх структурних елементів економічного потенціалу підприємства, оскільки вона виступає забезпечувальним елементом і внутрішнім джерелом створення основних інновацій (кінцевий результат діяльності підприємства) (рис.).

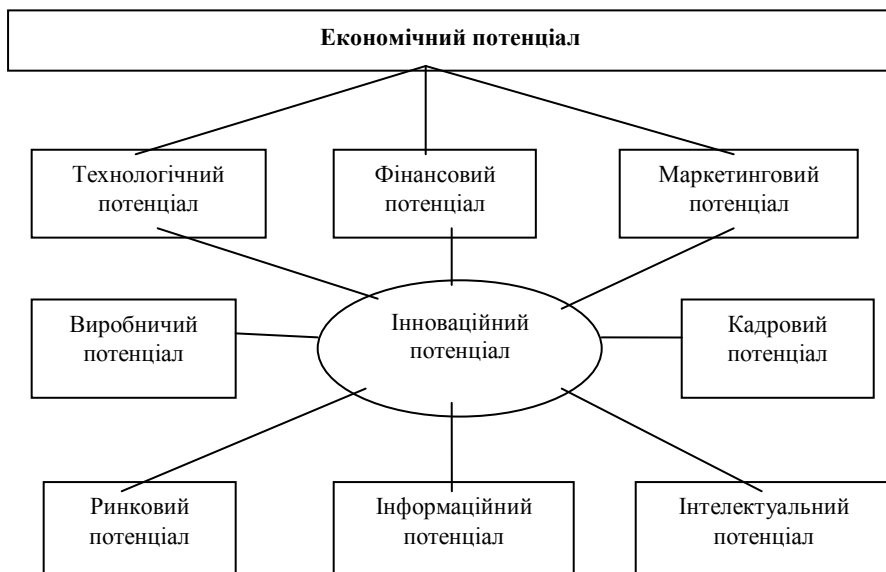


Рисунок - Місце інноваційного потенціалу в структурі економічного потенціалу підприємства

Такий підхід дає можливість комплексно та системно підійти до аналізу інноваційного потенціалу підприємства, який є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства і, у свою чергу, є цілісною динамічною соціально-економічною системою, що складається із сукупності взаємодіючих елементів різного ступеня складності й організації.

Крім того, у процесі дослідження сутності інноваційного потенціалу підприємства та основних методичних підходів до його структурування [13], було визначено, що з позицій його комплексності та структурної єдності з усіма елементами економічного потенціалу підприємства, доцільно в його структурі виділяти такі основні складові: інституційну (управлінсько-організаційну), якісну (ресурсну), цільову, інвестиційно-фінансову та результативну.

Інституційна (управлінсько-організаційна) визначається авторами як така, що формує умови для зародження та реалізації основних і забезпечувальних інновацій, будучи при цьому частиною останніх (структура управління підприємством, методи та підходи до управління, організаційна структура). Тобто – це інститути, або суб'єкти інноваційної діяльності, які забезпечують: внутрішні процеси інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту), безпосереднє впровадження нових технологій, взаємозв'язок об'єкта дослідження (підприємства) як з наукою, яка надає прогресивні ідеї і вже оформлені інноваційні розробки, так і з ринком, який споживає готовий продукт, а також методами, засобами організації управління інноваційним процесом.

Якісна (ресурсна) складова визначається сукупністю матеріально-технічних та інтелектуальних ресурсів і можливостей підприємства. Вона залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Інтенсифікація інноваційної діяльності дає змогу підвищити ефективність використання ресурсної складової, а значить, і інноваційного потенціалу в цілому. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі [14].

Цільова складова містить у собі показники ринкових можливостей підприємства на основі розробленої стратегії і тактики діяльності, а також вектори спрямування наявних та потенційних елементів його потенціалу.

Інвестиційно-фінансова – це такий структурний елемент інноваційного потенціалу, який показує і забезпечує зворотний вплив і зв'язок всіх складових інноваційного потенціалу (потенціалу підприємства) на формування матеріальних і нематеріальних активів, наближення витрат на інноваційну діяльність до оптимальних показників, результати від інноваційної діяльності та їх граничні величини тощо [15].

Результативна складова – це реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу [14–16].

У структуризації інноваційного процесу можна дотримуватися загальноприйнятої схеми: «фундаментальні дослідження - прикладні дослідження - конструкторські та експериментальні розробки - дослідження ринку - конструювання - ринкове планування - дослідне виробництво - ринкове випробування - комерційне виробництво» [17].

Інноваційний потенціал підприємства розглядається як комплексна категорія, яка характеризує частоту і ефективність впровадження на підприємстві інновацій, їх розробку, готовність персоналу до змін. Оскільки ризик під час фінансування, модернізації та оновлення виробництва є досить високим, оцінка інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням його інтелектуальної складової дасть змогу потенційним інвесторам зорієнтуватися в прийнятті рішень щодо виділення коштів з метою реалізації інноваційної стратегії розвитку. Таким чином, інноваційний потенціал підприємства є важливим інформаційним ресурсом в процесі управління його розвитком [18].

Результати досліджень. Промислові підприємства, залучені в інноваційний процес, можна поділити на три групи як такі що:

- розробляють нові ідеї і реалізують їх;
- розробляють нові ідеї;
- реалізують вже розроблені ідеї.

Для оцінки і моніторингу інноваційного потенціалу промислового підприємства пропонується з деякою періодичністю визначати позиції підприємства в просторі оцінок інноваційного потенціалу, для чого необхідно проаналізувати підприємство по ряду показників — чинників інноваційного потенціалу, кожен з яких характеризує матеріально-технічну, або інтелектуальну складову, або обидві одночасно. Склад чинників, використовуваних для оцінки кожної складової визначається експертним методом.

Ефективність інноваційного процесу залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства, основу якого складають фінансові, матеріальні, кадрові, інтелектуальні, інфраструктурні і інші ресурси [17].

Матеріально-технічні ресурси є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначають його техніко-технологічну базу, впливають на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Формування інноваційного потенціалу може бути ускладнено труднощами їх одержання. Тому дуже актуально, особливо в наших умовах, орієнтувати його на створення нематеріаломістких нововведень, що дасть змогу максимально комплексно

використовувати наявну сировинну базу, нові види матеріалів, утилізацію відходів відповідно до екологічних вимог, що висуває суспільство до виробників.

Кадрова складова інноваційного потенціалу може характеризуватися такими показниками, як загальна чисельність працівників, зайнятих у НДДКР, структурний розподіл чисельності персоналу за видами діяльності, за кваліфікаційними групами.

Рівень інтелектуальної складової інноваційного потенціалу розраховують сукупністю наступних показників (коефіцієнтів): плинність працівників високої кваліфікації, розраховується як відношення кількості працівників, що звільнилися, до загальної кількості працівників даної кваліфікації; питома вага інженерно-технічного персоналу і науковців, розраховується як відношення їхньої кількості до всієї кількості працюючих; показник винахідницької (раціоналізаторської) активності, визначається як відношення кількості винаходів (рацпропозицій) до кількості працюючих чи інженерно-технічних працівників; показник освітнього рівня, визначається як відношення кількості осіб, що мають вищу (спеціальну) освіту відповідно до профілю діяльності підприємства, до загальної кількості працюючих і т.п.

Як показники рівня інформаційної складової можуть бути використані такі коефіцієнти: коефіцієнт повноти інформації (K_{nl}), що розраховується як, відношення обсягу інформації, що є в розпорядженні особи, що приймає рішення (ОПР), до обсягу інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення; коефіцієнт точності інформації (K_m), що розраховується як відношення обсягу релевантної інформації до загального обсягу наявної в розпорядженні ОПР інформації; коефіцієнт суперечливості інформації (K_{np}), що розраховується як відношення кількості незалежних свідчень на користь ухвалення рішення до загальної кількості незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної інформації.

Оцінка ринкової складової інноваційного потенціалу може бути здійснена за методикою SWOT-аналізу, згідно якої фактори ринкового середовища і фактори, що визначають внутрішні можливості підприємства, поділяють на дві групи. Для зовнішнього середовища - можливості розвитку і загрози розвитку, для підприємства — сильні і слабкі сторони його діяльності.

Вплив кожного з факторів (як зовнішнього середовища, так і внутрішнього) на можливості розвитку підприємства по інноваційному шляху запропоновано оцінювати за допомогою коефіцієнтів упевненості, що вимірюються за шкалою від -1 до +1. Кожний з факторів розглядається як свідчення за чи проти можливості розвитку інноваційним шляхом. При цьому можливості, надані ринком, і сильні сторони підприємства оцінюють від 0 до

+1, а загрози і слабкі сторони - від 0 до —1. Значення коефіцієнта впевненості відображає ступінь впевненості в тому, що вплив вимірюваного ним фактора збільшує (+) чи зменшує (-) можливості розвитку на основі інновацій.

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності:

- аналіз структури інноваційного потенціалу;
- виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;
- оцінка рівня інноваційної активності підприємства.

В Україні відсутній комплексний підхід до розроблення показників ефективності використання інноваційного потенціалу, ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

Важливим показником ефективного функціонування та розвитку підприємства можна вважати кількість інновацій з урахуванням рівня їх новизни, який вимірюється за отриманою інформацією про нову продукцію, з якою підприємство виходить на ринок. При цьому рівень новизни інновації визначається на засадах детального аналізу істотних властивостей інноваційної ідеї та порівняння відносного рівня її новизни з іншими [19].

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства варто проводити на предмет достатності у підприємства фінансово-економічних ресурсів для ефективного забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, але і поточної виробничої діяльності.

Оцінку інноваційної діяльності підприємства доцільно здійснювати, використовуючи такі показники, як впровадження нових технологічних процесів, автоматизація виробництва та освоєння нових видів продукції.

Для виявлення взаємозв'язку між результативними показниками ефективності діяльності (виробничої, фінансової, інвестиційної) підприємства і відповідними показниками ефективності інноваційної діяльності доцільно сформулювати таку систему показників [20]:

- показники виробничої ефективності науково-технічних заходів: темп приросту ефективності виробництва конкретних видів продукції (робіт) від використання науково-технічних заходів; відносна економія собівартості продукції в результаті запровадження науково-технічних заходів;
- показники фінансової ефективності науково-технічних заходів: приріст прибутку в результаті реалізації науково-технічних заходів; приріст доданої вартості, включаючи амортизацію, в результаті реалізації науково-технічних заходів, у тому числі за рахунок інтенсивних і екстенсивних факторів; приріст доходу за рахунок реалізації науково-технічних заходів;

- показники інвестиційної ефективності науково-технічних заходів: характеризують кількість впроваджених науково-технічних засобів, зростання питомої ваги прогресивних технологічних процесів та нових інформаційних технологій, підвищення коефіцієнта автоматизації та організаційного рівня виробництва і праці, кількість патентів або авторських свідоцтв, індекс цитування, підвищення конкурентоспроможності підприємства, товарів (послуг) на ринку.

При оцінці ефективності інноваційних проектів передбачається розрахунок таких важливих показників, як:

- інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід);
- внутрішня норма прибутковості (дохідності);
- рентабельність інвестицій
- період і строк окупності.

Інтегральний ефект визначається як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового року, або як перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами. Слід також враховувати, що будь-який результат інновацій має подвійне значення:

- як основа змін у матеріальному виробництві, а в економічному розумінні - для досягнення цілей форми, а отже, для підвищення прибутку і конкурентоспроможності;

- як джерело подальших наукових досліджень і розробок, тобто становить науковий і методологічний інтерес.

Аналіз і оцінка інноваційного потенціалу підприємства виявляє можливості для його інноваційного розвитку. Результати оцінки дозволяють розробити оптимальну стратегію інноваційного розвитку.

Висновки. Узагальнюючи існуючі в науковій літературі підходи до сутності та структури інноваційного потенціалу підприємства, можна дати таке його визначення. Інноваційний потенціал – це складна динамічна система генерування, накопичення і трансформування наукових, управлінських ідей та науково-технічних, маркетингових тощо результатів в інноваційні продукти на основі здійснення безперервного процесу управління підприємством. Тобто це основа цілісної системи потенціалу підприємства, в якій він взаємодіє з іншими складовими потенціалу підприємства (кадровим, науково-технічним, технологічним тощо) як їх комплексна характеристика і джерело розвитку.

Комплексність та складність інноваційного потенціалу, його складна взаємозалежність та взаємодія зі структурними елементами економічного потенціалу підприємства дає можливість аналізувати його внутрішню будову з точки зору наявності інституційної (управлінсько-організаційної), якісної (ресурсної), цільової, інвестиційно-фінансової та результативної складових, які

відображають не лише означений зв'язок, а й дають можливість відстежувати рух ресурсів і потенційних можливостей підприємства впродовж всього його життєвого циклу з урахуванням реального внеску в кінцеві результати його діяльності не лише за рахунок основних, а й забезпечувальних інновацій. Такий підхід до розуміння сутності та структури інноваційного потенціалу може бути основою для більш чіткої класифікації його внутрішніх складових за групами показників для кількісного і якісного аналізу ступеня інноваційності підприємства.

Система показників інноваційного потенціалу – це інтегральна сукупність наявних і прихованих ресурсів, запасів, можливостей, що можуть виявлятися за умов взаємодії і взаємообумовленості збалансованих підсистем і елементів системи для задоволення вимог ринку в інноваційних продуктах. При цьому під можливістю розуміються внутрішні сили, здійсненність і здатність, яка передбачає спроможність діяти і відображає інноваційну активність менеджменту підприємства. Кількість і сукупність показників, котрі доцільно використовувати при комплексній оцінці інноваційного потенціалу, здебільшого залежать від обсягу виробництва. Методика оцінки інноваційного потенціалу підприємства має бути практичною, гнучкою, базуватися на доступному математичному апараті та відповідати сучасному рівню розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Різнобічна оцінка є необхідним і водночас дуже важким завданням. При цьому виникають аспекти, пов'язані між собою, які треба розглядати окремо. До них належать оцінка науково-інформаційного рівня підприємства, оцінка технічного рівня підприємства, оцінка техніко-економічної ефективності інноваційних проектів. Результати дослідження можуть сприяти формуванню та удосконаленню методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємств.

Список літератури: 1. *Лапін Е.В.* Экономический потенциал предприятия : монография / Е.В. Лапін. – Суми : ИТД «Университетская книга», 2002. – 335 с. 2. *Краснокутська П.* Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / П.Е. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64. 3. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник. / Р.А. Фатхутдинов – 2-е изд. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с. 4. *Ілляшенко С. М.* Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник. / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с. 5. *Верба В.А.,* Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новикова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22–31. 6. *Балабанова Л.В.* Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств. / Л.В. Балабанов, В.В. Холод. – К.: ВД Професіонал, 2006. – 448 с. 7. *Гриньов А.В.* Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гринькова // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 13–17. 8. *Гесць В.М.* Інноваційна стратегія українських реформ / [В.М. Гесць, А.С. Гальчинський, А.К. Кінах, В.П. Семинюженко] – К.: Знання України, 2002. – 336 с. — Бібліогр.: С. 322–336. 9. *Іванілов О.С.* Інноваційний потенціал підприємства / О.С. Іванілов, О.М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12. – С. 5–7. 10. *Новікова І.В.* Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-

інструментального виробництва України): автореф. дис. к. е. н.: 08.06.01 / *І.В. Новікова*; КНЕУ. – К., 2003. – 17 с. **11.** *Терещенко О. В.* Дослідження диференціації параметрів господарської діяльності промислових підприємств із різною інноваційною активністю / *О.В. Терещенко, О.В. Верба* // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 60–64. **12.** *Хачатурян Х.В.* Інноваційні зміни у функціях і стратегічних орієнтирах системи державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/philo/05xxvsdu.pdf>. **13.** *Чоботар С.В.* Інноваційний потенціал підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebota.htm; **14.** *Іванова К. В.* Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств [Текст] / *К.В. Іванова, Я.А. Громова* // Вісник Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 233–237. **15.** *Гарматій Н.М.* Сутність інноваційного капіталу та необхідність його застосування в галузі телекомунікацій / *Н.М. Гарматій* // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 42–46. **16.** *Кравченко М.О.* Кадрова складова інноваційного потенціалу / *М.О. Кравченко* // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 1. – С. 36–38. **17.** *Мартюшева Л.С., Калишенко В.О.* Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. С. 61–66. **18.** *Ілляшенко С.Н., Шипулина Ю.С.* Составляющие инновационного потенциала субъекта хозяйственной деятельности // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2002. – № 7(40). – С. 118–125. **19.** *Чухрай Н.І.* Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Моногр. — Львів: Вид-во НУ “Львів. політехніка”, 2002. — 316 с. **20.** *Росоха В. В.* Методика оцінювання потенціалу інновацій // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5(47). – С. 68 – 75.

Надійшла до редакції 18.10.2013

УДК 658.589

Сучасні теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства / В.О. Матросова, Ю.В. Гончар, К.В. Романчук // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66 (1039) – С. 86–96. Бібліогр.: 20 назв.

В статті систематизовані та досліджені теоретичні підходи к изучению сущности и структуры инновационного потенциала. На основании комплексного и системного подходов предложено обобщающее его определение и структура, которая отражает многогранность и сложность данного явления. Показано, что инновационный потенциал является поддерживающим и формирующим источником для формирования инноваций в процессе управления предприятием. В статье также рассматриваются теоретико-методические подходы к формированию комплексной системы оценки эффективности использования инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, управление, материально-технические ресурсы, показатели эффективности деятельности, финансовые ресурсы, внутренняя норма прибыльности, прибыль, конкурентоспособность, рентабельность.

In the article it is systematized theoretical approaches before determination of essence of innovative potential of enterprise. On the basis of approaches of the systems and complex summarizing determination of innovative potential and his structure, which shows that an innovative constituent is inherent for all structural elements of economic potential of enterprise, is offered, as comes forward a auxiliary element and internal source of creation of basic innovations in the process of management by him. In the article examined theoretical and methodical approaches and practical recommendations in relation to forming of the complex system of estimation of innovative potential of modern enterprise.

Keywords: innovation, innovative potential, management, material and technical resources, indexes of efficiency of activity, financial resources, internal norm of profitability, income, competitiveness, profitability.

Т.О. ПОГОРСЛОВА, доц., НТУ «ХПІ»

Н.О. ВОРОБИЙОВА, студентка НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Пропонується аналіз основних проблем державного регулювання сфери послуг в Україні. Були визначені проблеми та надані пропозиції і зауваження щодо шляхів їх вирішення. Було визначено місце сфери послуг в загальній структурі економіки країни.

Ключові слова: сфера послуг, державне регулювання, структура економіки, оподаткування, ліцензії, експорторієнтована сфера послуг

Вступ. У 21 віці рівень розвитку сфери послуг в економіці країни є одним з найважливіших показників загального рівню розвитку економіки. Світова практика налічує безліч моделей державного регулювання сфери послуг, залежно від цілей та політико-економічних умов господарювання. Потреба держави в розвитку установ для надання суспільних благ, а також установ охорони здоров'я, освіти і культури, науки, спорту не може бути задоволена без науково-обґрунтованої державної економічної політики. Однак ефективна політика в сфері послуг не повинна вичерпуватися лише розробкою економічних програм, але і їх реалізацією. На жаль, в програмах економічного розвитку України сфера послуг не віднесена до пріоритетних напрямів розвитку, і навіть не розглядається в якості самостійного об'єкта структурної політики.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів державного регулювання у сфері послуг здійснювалися неодноразово, проте все більше за кордоном: найвідомішими дослідниками державного регулювання економіки вважаються Дж. Кейнс, А. Пігу, Дж. Хікс, Р. Грінберг та ін. Проблемам ролі держави в сфері послуг приділяють значну увагу такі українські та російські вчені, як Є. Жильцов, Г. Журавльов, В. Козак, Т. Корягіна, О. Кочерга, Б. Данилишин, В. Куценко, Л. Кликич, О. Черниш, Л. Демидова та ін.

Мета дослідження. Метою статті є виявлення проблем у сфері державного регулювання сфери послуг та висунення пропозицій щодо більш ефективного його здійснення.

Матеріали досліджень. Питання державного регулювання економіки, в тому числі у сфері послуг, знаходяться в центрі уваги багатьох науковців. Україна, як і більшість країн, що розвиваються, рухається у напрямку переваження сфери послуг над виробничою у загальній структурі економіки (за даними на кінець 2012 р. у загальному ВВП країни сфера послуг займає 56,8%, виробнича сфера 32,8%,

сільське господарство 10,4%)[1]. Саме тому проблема регулювання сфери послуг на державному та регіональних рівнях стала надзвичайно актуальною, проте не достатньо дослідженою.

В першу чергу слід визначити об'єкт регулювання. Сфера послуг – це частина економіки, що включає в себе усі види комерційних та некомерційних послуг; узагальнююча категорія, що включає відтворення різних видів послуг, що надаються підприємствами, організаціями та приватними особами[2].

Регулювання сфери послуг слід розглядати у декількох аспектах. Одним з них є регулювання ціноутворення. У певних галузях сфери послуг, таких як, наприклад, комунальні послуги, транспортне забезпечення, телекомунікації та інші державне регулювання ціноутворення розглядається з точки зору впровадження антимонопольних заходів, а саме прийняття антимонопольного законодавства (насамперед, закони України «Про захист від недобросовісної конкуренції» та «Про захист економічної конкуренції») та створення певних організаційних структур (Антимонопольний комітет України). Боротьба з монополіями є пріоритетною та зрозумілою активністю держави, проте у той же час недостатня увага приділяється регулюванню вільного ціноутворення у сфері послуг, де досить тяжко визначити собівартість та чесну ціну продукту, що пропонується. Контроль за таким ціноутворенням цілком покладається на ринкові важелі, що робить споживача «легкою здобиччю» недобросовісного виробника. Державне регулювання повинно виявлятися в тому, що держава визначає максимальний розмір проценту прибутку від загальної вартості послуги. Він повинен залежати у першу чергу від рентабельності галузі та рівня її першочергової необхідності для пересічного громадянина. Якщо послуга задовольняє первинні потреби людини, то розмір прибутку її виробника повинен перебувати під контролем з боку держави і встановлений на низькому рівні, який, проте, все ж таки дозволить виробнику отримувати своє винагородження.

Другим аспектом регулювання економіки у сфері послуг є юридична складова. Сфера послуг саме тому розвивається так швидко в індустріальних країнах, бо вихід на ринок послуг набагато простіший за початок нового виробництва, він не потребує особливих дозволів та ліцензій, а капітальні вкладення у рази менші. Таким чином, ринок та споживачі здобувають розмаїття пропозицій у всіх цінових категоріях, проте яких-небудь гарантій якості неможливо отримати доки даною послугою не скористатися. Така ситуація може бути змінена запровадженням системи державного регулювання та видачою ліцензій на право надання послуг, які задовольняють первинні чи вторинні потреби людини. Прикладом може стати діяльність з надання перукарських послуг, коли ліцензію отримають лише ті фірми, у складі яких є певний процент людей з відповідною освітою. Такий приклад може стосуватися будь-якої фірми з надання послуг.

Прикладом успішного впровадження такої політики може послугувати досвід США[3]. Хоча об'єм регулювання вар'юється між різними штатами, державний

нагляд присутній у всіх з них. Так, наприклад, для надання послуг у сфері дизайну у певних штатах необхідно лише отримати відповідну освіту, в інших - здати кваліфікаційний екзаме́н та отримати ліцензію. Крім регулюючих важелів такі дії розглядаються як ще одне джерело для поповнення національного бюджету.

Проте не слід узагальнювати вплив держави на сферу послуг зазначеними заходами. Вона настільки різноманітна, що охопити її повністю певним переліком заходів не можливо. Зазначені заходи значною мірою стосуються торгової сфери, аніж сфери банківських чи освітніх послуг, проте вони можуть поширитись на зазначені сфери також.

Ще однією проблемою у сфері регулювання сфери послуг є те, що так як Україна визнає міжнародне співробітництво як пріоритетне на сьогоднішній день, то сфера послуг дещо змінює свій вектор та стає експортоорієнтованою[4]. Це накладає певні зобов'язання на виробників послуг, до яких вони можуть бути не готові. Завданням держави повинна бути планомірна переорієнтація вітчизняних виробників на роботу для іноземних споживачів за рахунок більш чіткого регулювання якості продукції та їх сертифікація на відповідність міжнародним стандартам.

Висновки. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що питання регулювання надання послуг в Україні на державному рівні не є пріоритетним та помітним. Найчастіше проблеми вирішуються стихійно, без застосування державних важелів контролювання. Це справляє негативний ефект на загальний рівень якості послуг і впливає на їх конкурентоспроможність на світовому ринку.

Список літератури: 1. Електронний ресурс - <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html> 2. *Моргулець О.Б.* Менеджмент у сфері сфери послуг. Навчальний посібник / *О.Б.Моргулець* // – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 384с. 3. Сфера послуг в США. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/usa/253-usaserv> 4. *Афонін Е.А., Благодетельова-Вовк С.Л.* Експортоорієнтована сфера послуг - новий вектор економічного зростання України? [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bls.gov/opub/mlr/2012/06/art3full.pdf>.

Надійшла до редколегії 18.10.2013

УДК 658.15.012

Проблеми державного регулювання сфери послуг в Україні / Т.О. Погорелова, Н.О. Воробйова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) С. 97-99 Бібліогр.: 4 назв.

Предлагается анализ основных проблем государственного регулирования сферы услуг в Украине. Были определены проблемы и представлены предложения и замечания относительно путей их решения. Было определено место сферы услуг в общей структуре экономики.

Ключевые слова: сфера услуг, государственное регулирование, структура экономики, налогообложение, лицензии, экспортоориентированная сфера услуг

Offers an analysis of the main problems of state regulation of the service sector in Ukraine. Identified the problem and offers suggestions and comments on how to address them. It was determined the place of service in the overall economy.

Keywords: service sector, government regulation, structure of economy, taxation, licenses, export-oriented service sector

П.Т. БУБЕНКО, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»
Г.А. ШАХАНОВА, магістрант НТУ «ХПІ»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Наявність значної кількості методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства свідчить про необхідність їх дослідження, аналізу та систематизації, спрямованих на обґрунтування й удосконалення напрямів створення комплексної методики інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливості підприємства

Вступ. Формування привабливого інвестиційного клімату України останнім часом відбувається досить повільно. Однією з вагомих причин такого уповільнення є низька конкурентоспроможність більшості галузей економіки, що спричинена відсутністю фінансування інноваційного розвитку більшості з них.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питання теорії і практики інвестиційних процесів досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені: Г. Александер, Дж. Бейлі, В. Беренс, Г. Бірман, Р. Брейлі, Т. Власюк, Л. Гітман, Г. Гейзер, С. Деньга, М. Джонк, Д. Дойл, С. Коверга, С. Майерс, Г. Менкью, К. Ореховою, М. Портер, Б. Санто, О. Терещенко, М. Туган-Барановський, О.Тридід, У. Шарп, С. Шмідт, Х. Шпітгоф, І. Шумпетер, В. Хобта, Р. Холт та ін.

Мета дослідження. Метою статті є розкриття поняття та підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Матеріали дослідження. Формування парадигми розвитку інвестування цього процесу в теоретичному плані започатковане ще в дев'ятнадцятому столітті завдяки економічними науковими дослідженнями таких видатних постатей у світовій науці, як австрійсько-американський вчений-економіст Й.Шумпетер (1883—1950), українсько-російський учений-економіст М.І. Туган-Барановський (1865—1919) та його учень, російський учений-економіст М.Д. Кондратьєв (1892—1938). Парадигма інноваційного розвитку розроблялась для виявлення науково-технічних та технологічних підстав циклічних коливань економічної активності, що притаманні суспільному виробництву, а також виявлення внутрішніх механізмів впливу технологічних змін на економічний розвиток [1].

Результати досліджень. Найбільш поширеними серед подібних досліджень є методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі показників фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Так, досить розповсюдженою в практичному використанні є інтегральна оцінка інвестиційної привабливості, затверджена Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, яка включає оцінку фінансового стану об'єкта інвестування, визначення вагомості показників на основі експертних оцінок; розрахунок рангового значення за кожним показником і визначення на його основі інтегрального показника інвестиційної привабливості [2].

Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, запропонований професором О.М. Тридід і К.В. Ореховою, також ґрунтується на розрахунку показників фінансового стану підприємства, встановленні для них коефіцієнтів вагомості за методом аналізу ієрархій, розрахунку локальних інтегральних показників і визначення на їх основі інтегрального показника й типу інвестиційної привабливості підприємства за допомогою порівняння його фактичного значення з нормативним [3].

Економіко-математична модель оцінки інвестиційної привабливості, запропонована С.В. Ковергою та О.Г. Курган, теж ураховує сукупність фінансових показників діяльності підприємства й відноситься до рейтингово-порівняльних методів. Загальну оцінку інвестиційної привабливості підприємства автори пропонують проводити за допомогою узагальнюючого коефіцієнта – рейтингу інвестиційної привабливості, визначення якого відбувається шляхом аналізу двох груп фінансових показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства та його платоспроможність.

Фінансовий аспект при визначенні рівня інвестиційної привабливості підприємства за допомогою економіко-математичного моделювання шляхом формування інтегральної оцінки пропонують визначати багато вчених-економістів. Так, наприклад, С.В. Юхимчук і С.Д. Супрун використовують матричну модель на основі узагальненого показника, що враховує кількісні та якісні критерії стану підприємства. Л.В. Соколова при визначенні фінансової привабливості об'єкта застосовує математичний апарат теорії нечітких множин. О.П. Коюда проводить оцінку за допомогою мультиплікативної моделі, яка складається із 45 фінансових коефіцієнтів, а О. Терещенко пропонує економетричну модель оцінки, отриману на основі дискримінантного аналізу.

Ряд авторів при оцінці інвестиційної привабливості підприємства віддають перевагу показникам ринкової активності підприємства. Методика оцінки інвестиційної привабливості, запропонована Н.В. Шевченко, полягає в розрахунку показників капіталізації підприємства, а саме: доходності акцій, ринкової та дійсної вартості акцій, дивідендної віддачі акцій підприємства.

Визначення рівня інвестиційної привабливості за допомогою використання математичних моделей, що дозволяють розрахувати узагальнений показник

фінансового стану підприємства, тобто його інтегральну оцінку, пропонують проводити І.А. Бланк, Л.І. Овдій, Я.А. Некрасова. Серед подібних математичних моделей заслуговують на увагу методики діагностики банкрутства Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера, Беєрмана, Спрінгейта, Бівера [4, 5]. Зрозуміло, що використання подібних методик самостійно не дасть змоги визначити рівень інвестиційної привабливості підприємства, але вони можуть слугувати суттєвим доповненням до методики її оцінювання. Також застосування вищеперерахованих методик може виступати важливим фактором у прийнятті рішення кредитора чи інвестора при здійсненні інвестицій у підприємство.

У процесі оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання деякі науковці, крім фінансової, пропонують ураховувати інноваційну складову.

Із цієї позиції також досить цікавим є методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств у системі “інвестор-реципієнт” Р.М. Скриньковського, який містить алгоритм, що складається з трьох етапів і послідовного оцінювання з урахуванням поточних і майбутніх факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ:

- аналіз та оцінка сучасного стану інвестиційної привабливості підприємств на основі трьох аспектів їх діяльності: фінансово-господарської, інноваційної, інвестиційної;

- оцінювання фінансового стану підприємства;

- аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Кінцевим критерієм оцінювання інвестиційної привабливості підприємств виступає узагальнюючий (інтегральний) показник [6].

Деякі науковці, крім урахування фінансових показників як найбільш вагомої частини розрахунків, у процесі оцінки інвестиційної привабливості доповнюють її врахуванням потенційного економічного ризику. Так, використання фінансового аналізу об'єкта інвестування як одного з етапів оцінки його інвестиційної привабливості пропонують Г.К. Гейзер, В.О. Музафарова й І.В. Андел [7].

За методикою В.І. Лобунця та Ю.В. Федорової інвестиційна привабливість промислового підприємства, крім розрахунку фінансових показників, має визначатися з урахуванням інтеграційного ефекту. Визначення загального рейтингу окремого підприємства автори пропонують розраховувати за допомогою показників фінансової стійкості підприємства, його потенціалу (товарного, виробничого, науково-інноваційного), скоригованих на вагові коефіцієнти, і коефіцієнта якості управління підприємством. На третьому етапі проводиться якісна оцінка інвестиційної привабливості потенційного учасника з урахуванням ефекту синергії.

Наступними за частотою використання в практичній діяльності є методики, у процесі розрахунку яких застосовуються економічні показники діяльності суб'єкта господарювання. Так, сутність методики інвестиційної привабливості О.І. Маслак, В.В. Бали та В.В. Яворського полягає у формуванні алгоритму, який включає в

себе показники економічного аналізу діяльності підприємства. Виходячи з його змісту, найефективнішим буде інвестиційне рішення, яке принесе підприємству більше прибутку при меншій сумі витрат. Наведена методика є досить актуальною при інвестуванні альтернативних проєктів, оскільки дозволяє проаналізувати витрати.

Професор В.М. Хобта та А.В. Мешков, у свою чергу, зазначають, що оцінка інвестиційної привабливості підприємства є характеристикою, отриманою під час підбивання підсумків економічного аналізу господарської діяльності й такою, що вміщує узагальнюючі висновки про результати діяльності підприємства. Вона відображає якісні та кількісні відмінності даного виробничого об'єкта від інших компаній за певний період [8].

З позиції аналізу інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику розглядають оцінку інвестиційної привабливості Р. Качур і російське рейтингове агентство "Експерт РА". В.В. Руденко при формуванні інвестиційної політики підприємства пропонує використовувати рейтингово-матричний підхід, сутність якого полягає у визначенні рівня інвестиційної привабливості залежно від рівня інвестиційного ризику. Для розкриття інвестиційної привабливості будь-якої сфери діяльності О.Г. Блажевич та А.О. Селіванова виділяють три основні групи: рівень розвитку галузі (рівень інвестиційної активності в галузі), інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик. Подібні підходи доцільно застосовувати для використання іноземними інвесторами на початкових етапах відбору потенційних об'єктів інвестування.

З оцінки зовнішнього середовища пропонують визначати інвестиційну привабливість Т.М. Власюк та Е.Ю. Терещенко, О.В. Коник, А. Калініна. Ключовим етапом у прийнятті й реалізації інвестиційних рішень, на думку Т.М. Власюк, є достовірна оцінка середовища, у якому будуть здійснюватись інвестиції. При цьому інвестиційне середовище характеризується поєднанням конкуренції у сфері інвестицій за найбільш вигідними напрямками вкладень. Основними компонентами, що впливають на прийняття інвестиційних рішень, є збір необхідного масиву інформації для оцінки інвестиційної привабливості, проведення такої оцінки й визначення на її основі рівня прийнятності ризиків і прийняття інвестиційного рішення. А. Калініна також пропонує проводити оцінку інвестиційної привабливості на основі аналізу зовнішнього середовища (інвестиційного клімату) відповідної галузі та врахування рівня інвестиційних ризиків. При цьому всі показники повинні бути розподілені на формальні, які розраховуються на основі даних фінансової звітності, і неформальні, які не мають чіткого набору вихідних даних та оцінюються експертним шляхом. Е.Ю. Терещенко й О.В. Коник пропонують розглядати інвестиційну привабливість суб'єктів реального сектора економіки за допомогою дворівневої системи їх інтегральної характеристики. Перший рівень системи передбачає проведення аналізу інвестиційного середовища, починаючи з макросередовища (інвестиційний

клімат держави) і закінчуючи мікросередовищем (показники ефективності діяльності реципієнта інвестицій, а також оцінку привабливості окремого інвестиційного проекту), що відображає ефективність внутрішніх процесів. Другий рівень відображає інтереси самого учасника, реципієнта інвестицій, а також держави як суб'єкта інвестиційного процесу.

С.М. Деньга пропонує враховувати генетичний аспект мікроекономічної системи при визначенні інвестиційної привабливості, який здійснюється шляхом оцінки потенціалів розвитку підприємства, а саме: фінансового, економічного, технічного, ресурсного, маркетингового, кадрового, організаційного, інформаційного. О.І. Пилипенко наголошує на врахуванні структури та природи формування прибутку. Тобто проводити аналіз за видами діяльності підприємства, від якої найшвидше можна отримати більші ефекти від інвестицій. Організаційний аспект при визначенні інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання пропонує враховувати Т.В. Кулініч. На думку автора, об'єднання зусиль організації в комплексну систему, що передбачає зміну структури, адаптацію управлінських процесів до відповідних реакцій на зміну середовища, що в сучасній фаховій літературі об'єднують під назвою “реструктуризація”, одночасно сприятиме підвищенню рейтингу цієї організації як інвестиційно-привабливого об'єкта. Залежно від характеру заходів, використовують такі форми реструктуризації: виробництва, активів, фінансову та корпоративну реорганізацію.

Маркетингову складову в процесі оцінки інвестиційної привабливості пропонує враховувати М.В. Сорока, на думку якої оцінку й прогнозування інвестиційної привабливості регіону доцільно досліджувати із застосуванням елементів кластерного аналізу, основна мета якого – виокремити у вихідних багатовимірних даних такі однорідні підмножини, щоб об'єкти всередині груп були подібні між собою, а об'єкти з різних – не подібні. Дослідження гетерогенності інвестиційного простору вимагає певної стандартизації, яку можна здійснити, виявивши кластери однорідних за впливом чинників маркетингового середовища[9].

Політичного відтінку досліджуваній нами категорії наприкінці 90-х років надають Є.С. Вілінський, С.Є. Раменська й О.П. П'явка. Авторами запропоновано оцінку інвестиційної привабливості певного виду економічної діяльності проводити за допомогою відповідних критеріїв, що характеризують подібну привабливість для інвестора та придатність до приватизації. Критерії виражені такими сумарними коефіцієнтами: привабливістю видів економічної діяльності для іноземного й українського інвестора K1 і його політичною придатністю до приватизації K2. На основі зазначеної вище методики визначає інвестиційну привабливість О.П. Процків. Для визначення коефіцієнтів K1 та K2 автор присвоює їм числові характеристики від “0” до “6”, в основу яких покладено значення показника для кожного окремого виду економічної діяльності. Результатом аналізу інвестиційної привабливості видів економічної діяльності є

матриця, яка складається з дев'яти квадрантів. Належність підприємства до відповідного виду економічної діяльності певною мірою впливає на його привабливість як об'єкта інвестування, а також визначає його придатність до приватизації взагалі.

Аналіз методик оцінки інноваційної привабливості показує, що їх кількість є значно меншою порівняно з кількістю методичних засад оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Найчастіше подібні методики спрямовані на визначення та оцінку ефективності інноваційної діяльності підприємства. Так, на думку Р.В. Скалюк та О.В. Декалюк, кожен із результатів інноваційної діяльності потребує свого аналізу й оцінки як окрема своєрідна категорія з тією метою, щоб достовірно визначити й оцінити рівень і масштаби загального інноваційного ефекту, переважну роль в існуванні якого належатиме рівню економічних результатів. Оскільки всі види інноваційних ефектів пов'язані між собою тісним взаємозв'язком і взаємодією, між ними за наявності певних умов може виникнути так звана "ланцюжкова реакція". Тобто розвиток і розширення одного з видів ефектів спричиняють появу нових результатів інноваційної діяльності, які, у свою чергу, здійснюють безпосередній вплив на розвиток, динаміку та масштаби змін базового виду ефекту.

Серед світових методик оцінки інвестиційної привабливості найбільш поширеними є рейтинги Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI), Transparency International, Moody's Investor Service та методика Світового банку Investment Climate Survey (ICS).

Аналізуючи наведені зарубіжні та вітчизняні методики, слід зазначити, що всі вони належать до рейтингово-порівняльних методів обробки даних. Основною рисою проведення цих методик є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта інвестування шляхом опитування менеджерів вищої ланки окремих суб'єктів господарювання країни [7,9].

Висновки. На підставі огляду літературних джерел встановлено, що нині існує велика кількість методик оцінки інвестиційної привабливості, які ґрунтуються на аналізі різноманітних сфер функціонування підприємств і відрізняються цільовим та функціональним призначенням, системами показників, алгоритмами розрахунку, інформаційним забезпеченням тощо. Узагальнюючи результати дослідження ефективності наявних методик, слід відзначити, що комплексна оцінка інвестиційно-інноваційної привабливості повинна відповідати таким критеріям:

- характеризувати інвестиційну привабливість, виходячи з інтересів різних груп користувачів: самого підприємства й окремих груп інвесторів, зацікавлених в ефективності вкладання коштів;

- використовувати в процесі оцінки майбутніх об'єктів інвестування методи фінансового аналізу, що сприятимуть більш чіткому уявленню про їх реальний фінансовий стан та основні шляхи його зміцнення;

- містити оптимальну кількість критеріїв і показників оцінки, що характеризують окремі складові інвестиційної привабливості підприємства;
- чітко визначати ступінь корисності реалізації інвестиційних проектів для всіх учасників процесу інвестування.

Список літератури: 1. Берлинер Ю.И. Внедрение научно-технических разработок: проблемы планирования. — М.: Экономика, 1985.— 72 с. 2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. про приватизацію. — 1998. — № 7. — С. 18–28. 3.Тридід О. М. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства/О. М. Тридід, К. В. Орехова // Наука й економіка. — 2009. — № 3 (15). — Т. 2. — С. 79–87. 4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. — К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 488 с.5. Овдій Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства за допомогою статистичних моделей / Л. І. Овдій, Я. А. Некрасова // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — Т. 2. —№ 4. — С. 184–188. 6. Скриньковський Р. М. Методичний підхід до економічного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування / Р. М. Скриньковський // Регіональна економіка. — 2008. — № 4. — С. 185–192. 7. Охлопкова Т. Л. Фінансовий стан як ключова складова інвестиційної привабливості підприємства / Т. Л. Охлопкова // Вісник нац. ун-ту “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління: етапи становлення і проблеми розвитку”. — Л., 2008. — № 628. — С. 253–258. 8. Хобта В. М. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб’єктів господарювання / В. М. Хобта, А. В. Мшиков // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. — 2009. — Вип. 36-1. — С. 118–125. 9.Пістунов І. М. Багатофакторна модель управління інноваційною діяльністю / І. М. Пістунов, В. В. Чорнобаєв // Вісник ДДФУ. Економічні науки. — 2008. — № 1. — С. 157–163.

Надійшла до редколегії 18.10.2013

УДК658.152

Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства / П.Т. Бубенко, Г.А. Шаханова// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Х.: НТУ «ХПІ». — 2013. - № 66 (1039) - С. 100-106. Бібліогр.: 9 назв.

Наличие значительного количества методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия свидетельствует о необходимости их исследования, анализа и систематизации, направленных на обоснование и совершенствование направлений создания комплексной методики инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность предприятия

The presence of a significant number of methodological approaches to the evaluation of investment attractiveness of the company demonstrates the need for their research, analysis and systematization, designed to study and improve the direction of creating a comprehensive methodology investment potential.

Keywords: investment, investment potential

І.Є. ХАУСТОВА, старший викладач НТУ «ХПІ»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ І ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧЕОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано спосіб оцінки ефективності захисних заходів, алгоритм якого включає експертну оцінку небезпек існуючих загроз і ступеня протидії їм використовуваних захисних заходів. Застосування даних оцінок дозволяє проектувати систему забезпечення економічної безпеки на основі найбільш повного і раціонального використання наявних ресурсів, що спрямовуються на захист від найбільш значущих загроз і збереження промислового підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, стратегічне управління

Вступ Необхідність подолання наслідків світової фінансової кризи, тенденції глобалізації, вдосконалення промислової політики і стрімкі інноваційні перетворення ставлять на перше місце завдання виживання промислових підприємств в умовах постійного вдосконалення технологій випуску продукції, пред'явлення до виробничих процесів все більш жорстких екологічних та ресурсозберігаючих вимог, здатності негайно реагувати на зміну споживчого попиту. У цих умовах забезпечити збереження промислових підприємств можливе при комплексному відтворенні всіх факторів, що забезпечують не тільки здійснення наявних технологічних процесів, але і їх якісне вдосконалення, яка обумовлює довгострокову здатність підприємства існувати в конкурентних умовах. Це робить актуальним розробку нового підходу до розуміння економічної безпеки підприємства як діяльності щодо забезпечення його ключової компетенції.

Аналіз основних досягнень і літератури. Сучасна криза посилює актуальність вивчення проблеми забезпечення економічної безпеки ведення господарської діяльності промислового підприємства. Питання сталого функціонування та забезпечення економічної безпеки промислових підприємств і великих господарських систем в ринкових умовах розглянуті в працях зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як: Р. Акофф, І. Ансофф, А. Аганбегян, К. Багріновський, П. Друкер, В. Золотарьов, А. Гранберг, Ю. Колесников, В. Овчинников, Б. Рапопорт, В. Федько та ін. Досягнення безпечного функціонування є одним з основних завдань управління навіть в стабільних умовах. У період кризи йдеться про виживання підприємства і

досягненні параметрів , які забезпечують його збереження і безпечне ведення господарської діяльності . Великий внесок у розробку загальних питань економічної безпеки як на рівні підприємства , так і в масштабах держави внесли такі вчені , як: Л. Абалкін , В. Альошин , А. Архипов , М. Бендик , А. Городецький , С. Грунин , В. Сенчагов , А. Колосов , В. Лукашин , В. Мак-Мак , С. Олейников , В. Тамбовцев , В. Ярочкин .

Мета дослідження. Мета полягає в комплексному обґрунтуванні підходів до формування механізму сталого розвитку промислового підприємства на основі вдосконалення системи управління економічною безпекою допомогою розробки і впровадження сучасних методів її проектування та оцінки.

Матеріали досліджень.Сьогодні забезпечення безпеки вітчизняної економіки бачиться як комплексна системна проблема . Вона повинна розглядатися в широкому контексті розвитку країни та враховувати наявність різноманітних чинників і загроз економічного характеру. Ця обставина вимагає проведення глибоких наукових досліджень фундаментального характеру в області управління економічними системами , зосередження уваги на напрямках , які мають ключове значення, створенні механізмів забезпечення їх реалізації та захисту . Одним з таких механізмів є формування систем економічної безпеки на підприємстві .

Система економічної безпеки підприємства повинна динамічно адаптуватися до змін ринкового середовища , оперативно реагуючи на нові вимоги і погрози. Успішне впровадження механізмів захисту від наявних загроз - критично важливий фактор, оскільки вітчизняним промисловим підприємствам доводиться вести бізнес в умовах глобалізації, значного ускладнення нормативних вимог і посилення загроз безпеці. Реалізація системи економічної безпеки , повинна проводитися з позиції захисту промислової власності підприємства, - саме це є умовою поступального, сталого, стабільного, ефективного розвитку для досягнення цілей підприємства .

Основні принципи проектування системи економічної безпеки дозволяють отримати чітке уявлення про склад системи і технології її створення та впровадження. Аналітичну основу системи економічної безпеки становить точна ідентифікація загроз , правильний вибір вимірників їх прояву , - від цього залежить ступінь адекватності оцінки економічної безпеки підприємства та комплекс необхідних заходів щодо попередження та реакції на небезпеку , відповідний масштабом і характером ризику .

Проектування системи економічної безпеки полягає в попередньому моделюванні дій з відбиття небезпек і загроз і подальшої оптимізації

прийнятих управлінських рішень. Специфічні особливості питань забезпечення економічної безпеки висувають підвищені вимоги до розробки проектного рішення на кожному етапі проектування дій у даній сфері. Особливо це важливо при розробці технічного завдання на проектувану систему безпеки, від якісного виконання якого залежить, в кінцевому підсумку, адекватність і ефективність застосовуваних заходів захисту.

Для багатьох підприємств вчасно не перебудована, не адаптована до мінливої економічної ситуації система управління стає причиною припинення їхнього існування. Більш того, в сучасних умовах виникла гостра необхідність докорінного перегляду концепцій формування систем управління організаціями, які адекватно відбивають реальну динаміку процесів що відбуваються в економіці. З цієї точки зору, знання принципів і методів проектування систем економічної безпеки є необхідною вимогою до професійної діяльності керівників підприємств. Більш того, в процесі проектування системи економічної безпеки необхідно приймати ряд проектних рішень з управління підприємством, реалізація яких передбачає найвищі вимоги до професійної підготовки фахівців у галузі економічного управління: Для підготовки таких спеціалістів має бути розроблено досить повне наукове і методологічне забезпечення, що ставить нові завдання у сфері досліджень питань економічної безпеки.

Слід зазначити, що економічна безпека - досить нове самостійний напрям в економічній науці і воно безпосередньо пов'язане з приростом нового знання в широкому спектрі гуманітарних наук: філософії, праві, соціології. Це досягається за рахунок того, що підприємство розглядається як соціально-економічний механізм, що діє в певному правовому полі, що володіє стратегією і метою розвитку. Започаткована в справжній роботі розробка концепції промислової власності, виконана в рамках уточнення об'єктів економічного захисту, може бути використана в інших напрямках теоретичних досліджень питань економічного управління - при плануванні інноваційних та інвестиційних заходів, уточнення положень фінансового аналізу, в області стратегічного управління. Це ще раз підкреслює комплексний і інтегративний характер економічних розробок у галузі безпеки. Тому, на основі узагальнення результатів проведеного дослідження можна зробити висновок, що діяльність системи економічної безпеки значно ширше питань проведення окремих захисних заходів і повинна розглядатися з урахуванням необхідності обов'язково реалізації наступних її функцій:

- теоретична, яка орієнтована на стимулювання та збір емпіричної і теоретичної інформації про можливі загрози, виклики, ризики та небезпеки підприємства - виконати таку роботу неможливо без чіткої наукової бази

проведення досліджень оточення підприємства; прогностична функція тісно пов'язана з теоретичною і безпосередньо пов'язана з орієнтованістю роботи системи безпеки на запобігання і попередження наявних загроз;

- евристична функція орієнтована на обробку результатів моніторингу безпеки з метою підготовки керівництва підприємства до дій в умовах несприятливої, небезпечної ситуації.

Висновки. Таким чином, проектування системи економічної безпеки промислового підприємства являє собою комплексний, інтеграційний процес, раціоналізація якого повинна базуватися на системному підході, з використанням досягнень різних економічних, фінансових і юридичних дисциплін. Проведення подібної роботи має забезпечити стабільне економічне зростання промислових підприємств, що є основним чинником підвищення стійкості і нової якості зростання економіки країни.

Список літератури: 1. *Камишнікова Е.В.* Оценка уровня экономической безопасности промышленного предприятия /Е.В. Камишнікова// БизнесИнформ. – 2009 - №7. 2 *Економічна безпека підприємств, організацій та установ.* Навч. посіб./ *В.Л.Ортинський, І.С. Керницький та ін..*-К.: Правова єдність, 2011.

Надійшла до редколегії 18.10.2013

УДК 338.5

Методичні підходи до розвитку і вдосконалення системи економічної безпеки підприємства /І.Є.Хаустова// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) – С. 107-110. Бібліогр.: 2 назв.

Предложен способ оценки эффективности защитных мероприятий, алгоритм которого включает экспертную оценку опасностей существующих угроз и степени противодействия им используемых защитных мер. Применение данных оценок позволяет проектировать систему обеспечения экономической безопасности на основе наиболее полного и рационального использования имеющихся ресурсов, направляемых на защиту от наиболее значимых угроз и сохранения промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегическое управление

A method for evaluating the effectiveness of protective measures, the algorithm which includes the expertise of existing threats and dangers degree counteract them used protective measures. Applying these estimates can design a system of economic security based on the most complete and efficient use of resources allocated for protection against the most significant threats and maintaining industrial enterprise.

Keywords: economic security, strategic management

И.Н. ПОГОРЕЛОВ, доц., НТУ «ХПИ»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ РЕМОНТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрено методологические основы уровня организации ремонтного обслуживания оборудования на машиностроительных предприятиях

Ключевые слова: методика, структура, парк, организация, оборудование, ремонт, обслуживание.

Введение. Любые существенные изменения в параметрах экономических систем отражается на затратах, связанных с их функционированием. Выступая а качестве обслуживающей системы основного производства, система ремонтного обслуживания оборудования оказывает влияние на уровень этих затрат, с одной стороны, в процессе выпуска продукции посредством влияния на её качество, использование машин и оборудования и т.д., а с другой - непосредственная деятельность ремонтных подразделений связана с определенными затратами, которые косвенно влияют на общий их уровень. Оценить значимость затрат, обусловленных функционированием подразделений по ремонтному обслуживанию оборудования, и их влияние на экономику машиностроительного предприятия а целом, необходимость приспособления СТОиРО условиям основного производства с целью достижения и поддержания такого варианта организации ремонтного обслуживания, который обеспечивал минимальный уровень этих затрат, можно лишь на основе использования экономико-математической модели, увязывающей воедино важнейшие параметры СТОиРО с эффективностью деятельности ремонтных подразделений.

Постановка задачи. Процесс взаимного приспособления систем организации ремонтного обслуживания оборудования и основного производства выступает как непрерывный процесс накопления определенных изменений и формирования некоего рассогласования СТОиРО и условий производства продукции, требований к системе организации ремонтного обслуживания оборудования, которые в соответствии с законом диалектики перехода количественных изменений в качественные приводят к

существенным перестройкам СТОиРО. В этих условиях возможность применения рассматриваемого подхода к управлению развитием СТОиРО связана с определенным допущением. Считается, что на данном временном интервале характеристики основного производства продукции сохраняют стабильность. Это, в первую очередь относится к процессу старения оборудования, изменению интенсивности его использования, переходу на обработку новых деталей и материалов и т.д. В противном случае, учитывая динамичность параметров экономических систем, оценить уровень СТОиРО было бы невозможно. Именно этим моментом, обусловленным несоответствием поэлементной структуры систем основного производства продукции и организации ремонтного обслуживания оборудования, объясняется постоянное наличие рассогласования в них, фактическая величина последней из которых на любой текущий период, как правило, всегда отличается от плановой или оптимальной потребности, предъявляемой со стороны производства продукции.

Методология. Одними из основных элементов СТОиРО, влияющими на уровень затрат, связанных с её функционированием являются плановые и внеплановые работы по ремонтному обслуживанию оборудования. При этом первостепенное значение отдается плановым работам, так как они не только непосредственно определяет количество внеплановых работ, но и в значительной степени обуславливают уровень организации ремонтного обслуживания оборудования в целом. Исследованием показано, что данные важнейшие организационные характеристики определили сущность предложенного обобщающего показателя СТОиРО - коэффициента внеплановых работ, который не только в полной мере отражает их взаимосвязь, но и её влияние на другие элементы организации ремонтного обслуживания, под воздействием которых происходит формирование суммарных затрат, связанных с деятельностью ремонтных подразделений.

Под суммарными затратами, связанными с деятельностью подразделений по ремонтному обслуживанию оборудования, в данном исследовании понимаются затраты необходимые для выполнения комплекса работ по ремонтному обслуживанию оборудования и потери в основном производстве по причине ремонтного обслуживания: снижение уровня качества продукции, выработки, потери, связанные с замораживанием средств производства и предметов труда.

Параметр коэффициент внеплановых работ, характеризует частоту смены плановых и внеплановых аварийных работ по ремонтному обслуживанию на рабочем месте ремонтника, взаимосвязан с трудоемкостью этих работ и операций, периодичностью устранения возникающих отказов и возвращений,

величиной простоев рабочих мест основного производства в ожидании обслуживания, простоев ремонтных рабочих вследствие ожидания заявок на обслуживание и т.д. То есть, коэффициент внеплановых работ объединяет многие частные характеристики СТОиРО и, в этом смысле, является многомерной величиной. Совокупность конкретных значений каждой частной характеристики определяет некоторый вариант СТОиРО, обобщено описываемый определенным значением показателя M_1 , и соответствующий уровень суммарных затрат, связанных с деятельностью подразделений по ремонтному обслуживанию оборудования и их составляющих. Изменение частных характеристик СТОиРО обуславливает переход к новому её варианту с соответствующим значением коэффициента внеплановых работ и изменение величины суммарных затрат по различным их составляющим.

В работе в качестве основных составляющих суммарных затрат, связанных с деятельностью ремонтных подразделений, выделены: затраты на выполнение плановых работ по ремонтному обслуживанию, затраты на выполнение внеплановых работ, потери в основном производстве по причине простоев оборудования в ремонтном обслуживании, потери в результате создания заделов предметов и средств труда для проведения работ по ремонтному обслуживанию оборудования.

Результаты исследования. Сложность взаимного воздействия параметров СТОиРО и влияния их формирования различных составляющих суммарных затрат не позволяет, в настоящее время, вывести приемлемые аналитические зависимости, описывающие взаимосвязь каждой из составляющих суммарных затрат, связанных с деятельностью ремонтных подразделений и коэффициентом внеплановых работ. Анализ литературы, в которой рассмотрены некоторые из этих вопросов, позволяет путем логических рассуждений сделать вывод об общем характере исследуемых зависимостей.

Так, увеличение значения обобщающего параметра СТОиРО обусловлено, в первую очередь, снижением объема плановых работ, выполняемых по ремонтному обслуживанию определенной группы оборудования, а следовательно, и соответствующей составляющей суммарных затрат. В то же время, растет число внеплановых работ и время простоев оборудования, что соответственно вызывает увеличение затрат на проведение внеплановых работ и потерь в основном производстве. Взаимосвязь значения коэффициента внеплановых работ с величиной заделов предметов и средств труда для проведения работ по ремонтному обслуживанию в наименьшей степени поддается аналитическому описанию. Предоставляется, что их рост обусловлен общей тенденцией снижения простоев во всех видах ремонтных

работ и предотвращением влияния отказов на процессе производства продукции. С одной стороны создание заделов в основном производстве характерно для ремонтного обслуживания поточных линий и уникального оборудования, когда недопустимы не только внеплановые остановки, но и необходимо максимально сократить время проведения плановых работ. С другой - увеличение запасов, в частности блоков, узлов, деталей и других запасных частей, предназначенных для ремонтного обслуживания станков и машин, расширяет возможности применения систем ремонта по потребности, так как значительно сокращает время выполнения внеплановых работ. В первом случае увеличение рассматриваемой составляющей суммарных затрат происходит в результате снижения значения коэффициента внеплановых работ, а во втором, его роста. Отсутствие на машиностроительных предприятиях необходимых статистических данных для выполнения специального исследования по данному вопросу не позволяет рассчитать корреляционные зависимости для проверки и уточнения логических выводов. С учетом сказанного, вопрос об учете изменения величины заделов предметов и средств труда для проведения работ по ремонтному обслуживанию оборудования, в качестве составляющей суммарных затрат предложен в постановочном плане и практической реализации не получил.

Как увеличение, так и уменьшение составляющих суммарных затрат при однонаправленном изменении M_1 позволяет предположить, что существует оптимальное значение коэффициента внеплановых работ, при котором суммарные затраты равны минимальной величине. Поиск оптимальной величины коэффициента может быть реализован в процессе решения экстремальной задачи по критерию минимума годовых приведенных затрат. В данном случае можно записать:

$$S = C_1 + C_2 + P_o + P_3 * E_n \rightarrow \min$$

где S - суммарные приведенные затраты, связанные с деятельностью ремонтного подразделения, как функция M_1 , грн.

C_1 - затраты на выполнение плановых работ по ремонтному обслуживанию, как функция от M_1 , грн.

C_2 - затраты на выполнение внеплановых работ, как функция от M_1 , грн.

P_o - потери в основном производстве по причине простоев оборудования в ремонтном обслуживании, как функция от M_1 , грн.

P_3 - потери в результате создания заделов предметов и средств труда для выполнения работ по ремонтному обслуживанию, как функция от M_1 , грн.

E_n - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

Закономерность поведения параметра количество внеплановых работ по ремонтному обслуживанию в полной мере дает представление о характере изменения коэффициента внеплановых работ, что, в свою очередь, определяет необходимость установления допустимых пределов его отклонения, величина которых отражает случайные колебания коэффициента и не связана со значительными качественными изменениями в СТОиРО. Значение допуска на коэффициент внеплановых работ предлагается рассчитывать на основании вероятности возникновения отказов и повреждений за определенный период времени с использованием методов теории массового обслуживания.

Выводы. В основу методики оценки уровня организации ремонтного обслуживания предлагается принятие положения о необходимости учета и планирование внеплановых работ по ремонтному обслуживанию оборудования, которое реализуется путем определения оптимальной величины коэффициента внеплановых работ по критерию минимума приведенных суммарных затрат.

Список литературы: 1. Акбердин Р.З., Бахтеев Н.З. и др. Зарубежный и отечественный опыт и перспективы развития ремонтного производства. М.: ЦРДЗ, 1991. 3. Акбердина Р.Н. Система экономики и планирования ремонтного производства. – Свердловск, 1990, 172с. 4. Власов Б.В., Семенов В.М. Повышение эффективности вспомогательных производств. – М.: Экономика, 1983. 5. Перерва П.Г., Москвина Е.В. Развитие сети сервисного обслуживания на принципах франчайзинга. Материалы семинара. М.: ЦРДЗ. 1991.-с8-13

Надійшла до редколегії 21.10.2013

УДК 338.45:621

Методологические основы уровня организации ремонтного обслуживания оборудования на машиностроительных предприятиях/ И.Н. Погорелов// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) - С. 111-115. Бібліогр.: 4 назв.

У статті розглянуто методологічні основи рівня організації ремонтного обслуговування устаткування на машинобудівних підприємствах

Ключові слова: методика, структура, парк, організація, устаткування, ремонт, обслуговування.

In the article methodological bases of level of organization of repair maintenance of equipment are considered on machine-building enterprises

Keywords: methods, structure, park, organization, equipment, repair, service.

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

О. В. КАДУК, студент НТУ «ХП»

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

У статті досліджено поняття витрат підприємства, особливості інформаційного забезпечення та проблеми формування системи інформаційного забезпечення управління витратами підприємства.

Ключові слова: управління витратами, витрати підприємства, функції управління, інформаційне забезпечення, управлінський облік.

Актуальність теми: Як відомо, діяльність будь якого підприємства пов'язана з витратами. З розвитком конкуренції перспективи щодо функціонування та управління підприємством на ринку насамперед залежить від наявності інформаційного забезпечення, зорієнтованого на задоволення потреб управлінських структур, та значною від процесів управління витратами. Система економічних відносин, що формується в Україні, зумовила необхідність змін обліково-аналітичної інформаційної системи підприємства, яка має відповідати сучасним методам управління. Тому, в сучасних умовах питання своєчасного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та проблема управління витратами є особливо актуальною.

Постановка наукової проблеми та її значення. Зміни в системі обліку управління підприємством викликані рядом причин. Наявність різних форм власності, конкуренція на зовнішньому і внутрішньому ринках вимагають інформаційного забезпечення, яке задовольняло б потреби всіх рівнів управління підприємством. Система управління має оперативно реагувати на зміни, що відбуваються в діяльності підприємства, і передбачати ситуації, пов'язані зі змінами в зовнішньому середовищі.

Суттєвим недоліком вітчизняної системи обліку є те, що вона не забезпечує достатньої, до того ж, оперативної інформації для ефективного управління підприємством.

Відсутність інформації про доцільність витрат, їх склад та динаміку, наявні резерви підприємства є серйозною перешкодою для раціонального використання ресурсів, підвищення організаційно-технічного рівня виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку.

В Україні не розроблено єдиного системного підходу до управління витратами, а використовуються тільки окремі його елементи (групування,

калькування, нормування витрат тощо). Система обліку на підприємстві полягає переважно у визначенні вартості майна, фінансових результатів та загальних показників діяльності. Вона не здатна забезпечити ефективний контроль, аналіз та планування подальшої діяльності.

На вітчизняних підприємствах існують такі проблеми щодо управління витратами як: створення нової системи обліку, контролю та аналізу, спрямованої на задоволення потреб управління; переорієнтацію вітчизняної практики, враховуючи зарубіжний досвід, на вирішення завдань, поставлених перед управлінням у ринкових умовах; створення нових систем отримання інформації про витрати і застосування нових методів контролю і аналізу [1].

Як показують дослідження, в більшості підприємств з причин відсутності налагоджених інформаційних систем аналіз діяльності проводиться з запізненням, коли основні фінансові показники сформовано і не має можливості на них вплинути, а ефективність роботи окремих структурних підрозділів часто взагалі не аналізується. Тому для подолання цих проблем необхідно сформувати ефективну систему інформаційного забезпечення управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень з цієї проблеми. Вагомий внесок у дослідження системи інформаційного забезпечення управління витратами зробили такі науковці, як О. Бородкін, Б. Валусь, З. Гуцайлюк, М. Кружельний, А. Кузьмінський, В. Линник, М. Чумаченко, В. Івакшевич, М. Врублевський, Ф.Бутинець, Л.Чижевська, Н. Герасимчук, С. Голов, Л. Нападовська та ін.

Питання інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю підприємств знайшли певне відображення у роботах М.Д. Корінько, В. Ластовецького, С. Петренко, І.Б. Садовської, О.В. Мачулки та ін. У цих публікаціях обґрунтована методика формування достовірного та вчасного обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо витрат на підприємствах; розглянуто значення інформації, яка є основною для характеристики процесів діяльності підприємств, для управління ними і контролю за використанням виробничих ресурсів; висвітлено підходи щодо вивчення якості бухгалтерського обліку в інформаційному забезпеченні внутрішнього контролю.

Формування мети та завдань. Метою цієї статті є дослідження аспектів формування інформаційного забезпечення системи управління витратами підприємств та визначення структури цієї системи, яка повинна містити складові, які взаємодіють між собою відповідно до поставлених завдань.

Для реалізації мети поставлені такі завдання:

- розглянути організаційні аспекти побудови інформаційної системи управління витратами;
- вивчити проблеми системи інформаційного забезпечення управління

витратами [1].

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Успішний економічний розвиток будь-якого підприємства залежить від ефективного використання і перерозподілу виробничих та фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності, а також від оптимального рівня витрат на виробництво. Ефективність управління діяльністю виробничого підприємства зумовлена якістю інформації, що є в розпорядженні управлінців різного рівня [2].

На рисунку створювана система оцінки та інформаційного забезпечення ефективного управління витратами повинна містити об'єднання окремих частин, які обов'язково володіють хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення мети системи загалом [3]. рис. , представлено значну частину економічної інформації, що отримують через систему обліку, яка традиційно вважається однією з функцій управління.



Рисунок – Функції управління витратами

Як зображено на рисунку , функції управління взаємодіють і частково переходять одна в одну. Так, організація полягає у формуванні та визначенні основних завдань, принципів та методів управління витратами. Планування забезпечує розрахунок оптимальних розмірів витрат для досягнення поставлених цілей. Виявлення витрат та визначення їх розміру здійснюється у процесі обліку.

Контрольна функція полягає у перевірці правильності проведених розрахунків і виявленні відхилень фактичних обсягів витрат від норм, планів, кошторисів. Для встановлення причин відхилень проводять факторний аналіз, що дає змогу визначити, через які чинники виникли відхилення, визначити ступінь цих чинників на результативні показники. Функція регулювання здійснює пошук альтернативних шляхів зниження витрат для отримання оптимального результату [4].

чином, облік і планування витрат повинні забезпечувати оперативну інформацію для здійснення функції контролю та аналізу.

У свою чергу, інформація, отримана в результаті проведеного аналізу, є складовою частиною інформаційної системи управління витратами та може бути використана не тільки для оперативного й тактичного, а також для стратегічного планування.

Отже, необхідною передумовою ефективності управління витратами на підприємстві є інтеграція всіх його функцій, які здійснюються різними службами підприємства. Лише координуючи їх роботу, бухгалтерська служба здатна забезпечити необхідною інформацією систему управління.

Очевидно, що така інформаційна система не може створюватися тільки в межах бухгалтерського обліку. Це викликано насамперед тим, що облік фіксує господарські факти. І наскільки детально ця інформація не була б, такий підхід не дає змоги передбачити неефективне використання ресурсів і запобігти йому. Основний критерій якості інформації, необхідної для управління, - її оперативність. І хоча за допомогою фінансової звітності, яка складається на підставі даних бухгалтерського обліку, можна проаналізувати результати минулих подій і підготувати інформація для прийняття майбутніх рішень, дані наявної системи бухгалтерського обліку втрачають значення для прийняття тактичних та оперативних управлінських рішень. Крім цього, об'єктом бухгалтерського обліку є тільки операції, які мають грошове вираження, але під час формування інформаційної системи для управління витратами важливе значення мають дані оперативного обліку щодо виконання виробничих завдань, використання трудових і матеріальних ресурсів тощо, бухгалтерський облік не дає повного відображення якісної сторони об'єктів обліку.

Отже, базою для формування інформаційного забезпечення управління витратами є оперативний (оперативно-технічний), статистичний та бухгалтерський облік, як складники системи господарського обліку підприємства.

Важко провести межу між бухгалтерським та управлінським обліком, оскільки вони постійно взаємодіють і доповнюють один одного. Останній виходить за межі власне бухгалтерського обліку і може використовувати не тільки бухгалтерську, а й нормативно-довідкову, планову, економічну,

аналітичну, технічну та іншу інформацію.

облік витрат є поглибленням, деталізацією даних господарського обліку, який повністю розкриває ефективність придбання та використання ресурсів, систематизує інформацію, необхідну для планування та управління діяльністю організації на всіх рівнях.

Оскільки жоден вид інформації окремо від інших не може бути базою для прийняття ефективних управлінських рішень, то управлінський облік є тією системою, яка накопичує інформацію з різних джерел та формує інформаційне забезпечення відповідно до чітко визначених потреб управління витратами на різних рівнях. При цьому важливе значення має розвиток сучасних комунікаційних технологій, створюючи інформаційну систему підприємства.

Досвід країн із ринковою економікою на практиці управління засвідчив, що обліково-аналітична система являє собою поєднання оперативного управлінського обліку з щойно оперативним аналізом. Оскільки управлінський облік призначений для більш глибокого аналізу, ніж систематизація запасів на рахунках. Якщо оперативний облік та аналіз є базою для прийняття оперативних тактичних рішень, то фінансовий облік є базою ретроспективного аналізу і прийняття стратегічних управлінських рішень. На практиці види обліку і аналізу взаємодіють [5].

Обліково-аналітична система визначає джерела інформації, порядок формування облікової та аналітичної інформації про витрати, які використовуються в подальшому для прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства.

До інформаційної системи управління витратами ставлять такі вимоги: відповідність інформації потребам управління; забезпечення мінімальним, але достатнім обсягом інформації для прийняття управлінських рішень; забезпечення оперативного реагування на відхилення; достовірність інформації; регулярність інформації для простеження динаміки; багатоваріантність інформації для розгляду альтернативних рішень; результативність інформації, яка полягає у зіставленні результатів із витратами; комплектність інформації [1].

Узагальнивши думки авторів, до інформаційної системи управління витратами підприємства можна віднести сукупність елементів (прогнозування, планування, нормування, організування, регулювання, облік, аналізу, контролю) структури, завдань, технології, які взаємодіють між собою з метою цілеспрямованого формування і використання витрат для підвищення ефективності функціонування підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Управління витратами підприємства є складовою управління підприємства загалом, і тому існує

необхідність детального вивчення та вдосконалення формування системи управління витратами. Інформаційним забезпеченням цієї системи є сукупність даних, які отримуються в результаті організації, планування, обліку контролю та аналізу витрат підприємства і служать основою їх регулювання.

Упровадження управлінського обліку як системи інформаційного забезпечення управління витратами на підприємствах України супроводжуються багатьма проблемами. Насамперед це стосується відсутності однаковості думок вітчизняних науковців щодо його сутності, методів та прийомів. Тому необхідно розробити нові методичні рекомендації з упровадження управлінського обліку, які б вираховували наявну практику й результати наукових досліджень щодо зазначених проблем.

Змін потребує і структура управління підприємства, оскільки оперативність і якість прийняття управлінських рішень досягається при її децентралізації та створенні обліку за центрами відповідальності та повноважень щодо прийняття рішень між керівниками різних центрів відповідальності забезпечить визначення результатів роботи не тільки підприємства загалом, а й окремих його структурних підрозділів [1].

Список літератури: 1. Кулинич М.Б., Сорока С.В. Управлінський облік як інформаційна система ефективного управління витратами підприємства/М. Кулинич//Науковий вісник – 2010. – с. 98-103. 2.Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99р. зі змінами та доповненнями. 3.Ясінська А.І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах/А. Ясінська// - 2007- - с.357-360. 4. Гнилицька Я. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах України/ Я. Гнилицька//Бухгалтерський облік і аудит . – 2003. - №9. – с. 40-44. 5. Микитюк Л. Деякі аспекти системного підходу до вивчення витрат / Л. Микитюк// Економіст. – 2006.- №4. – с. 16-19.

Надійшла до редколегії 22.10.2013

УДК 330.53:004

Особливості інформаційного забезпечення системи управління витратами підприємства/ О. І. Линник, О. В. Кадук // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) - С. 116-121. Бібліогр.: 5 назв.

В статье исследовано понятие расходов предприятия, особенности информационного обеспечения и проблемы формирования системы информационного обеспечения управления затратами предприятия.

Ключевые слова: управление затратами, расходы предприятия, функции управления, информационное обеспечение, управленческий учет.

The article deals with the concept of expenses, peculiarity of information implementation and problems of forming the system of information implementation management costs.

Keywords: cost management, expenses of the enterprise, management function, information support, management accounting.

С. А. МЕХОВИЧ, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»;
Ю. М. РОЗПУТЬКО, магістр, НТУ «ХПІ»

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У даній статті розглянуті питання розвитку інформаційних технологій управління при реалізації принципів реінжинірингу. У роботі висвітлюються питання щодо особливостей формування системи реінжинірингу бізнес-процесів як складової ланки використання сучасних інформаційних технологій. Досліджено проблеми впровадження інформаційних технологій на практиці.

Ключові слова: реінжиніринг, інформаційні технології, бізнес-процес, принцип, оптимізація, підприємство, управління.

Актуальність теми. Діяльність підприємства являє собою множини бізнес-процесів, кінцевою метою яких є випуск і збут продукції. Бізнес-процес — це набір взаємопов'язаних ділових процедур, в результаті яких виробляється певна група продуктів і послуг. Усі бізнес-процеси існують для виконання завдань підприємства і повинні бути співвіднесені з цілями підприємства.

Інформаційні технології відіграють важливу роль у зміні ділових процесів поряд з іншими важливими факторами. Вони дозволяють радикально змінити бізнес-процеси і значно покращити основні показники діяльності компанії, що дозволяє випередити конкурентів. Тому питання щодо розвитку інформаційних систем управління в сучасних умовах є особливо актуальним.

Постановка наукової проблеми та її значення. Реструктуризація інформаційних систем управління підприємством є однією з найважливіших задач, необхідних для дотримання стратегічних цілей його діяльності і забезпечення відповідності завданням економічної політики в державі і функціонування підприємства в сучасних умовах.

Сучасний розвиток глобальної економіки зумовлює необхідність модернізації та впровадження нових інформаційних систем.

Ключова проблема успішного проекту автоматизованої інформаційної системи підприємства здебільшого полягає у тому, що вона розглядається як витратний метод, а не інвестиційний. Дослідження показують, що тільки 4-5% керівників підприємств ставлять перед проектами по-справжньому

інвестиційні задачі. Аналіз багаторічного досвіду створення показує, що учасники проекту, як правило, орієнтуються на розв'язання стратегічних задач, а операційних проблем бізнесу [1].

Аналіз основних досліджень з цієї проблеми. До числа значних представників західної теорії, що розглядали у своїх працях різні аспекти реструктуризації систем управління підприємством, можна віднести Р. Беррі, Т. Густафсона, Ф. Котлера, Д. Мітчела та інші.

Питаннями сучасного реінжинірингу займалися багато вітчизняних і закордонних учених: І. Ансофф, В. Бабушкін, А. Боцула, О. Виханський, П. Друкер, С. Колесніков, М. Кулапов, У. Мاستенбрук, А. Наумов, В. Репін, Ф. Уллах, М. Хаммер, К. Ховард та інші.

У роботах названих авторів простежуються кілька положень. Автори розглядають реінжиніринг як незалежний процес формування нових структур навколо конкретного бізнес-процесу без зміни діючих лінійно-функціональних побудов.

Основний текст статті. Сучасний погляд на управління компанією полягає у тому, що ця робота значною мірою фокусується на бізнес-процесах. Це передбачає систематичну ідентифікацію процесів та управління ними, а особливо — управління взаємодією людей у межах окремих процесів та організації в цілому. Модель бізнесу будь-якої компанії складається з сукупності окремих бізнес-процесів, і від того, наскільки вони ефективні, залежить успіх бізнесу в цілому.

Більшість аналітиків, досліджуючи питання побудови бізнес-моделі підприємства, сходяться на думці, що її базовими структурними елементами повинні бути такі:

- цільові групи продукції;
- канали реалізації взаємодії з цільовими групами клієнтів;
- продукти, послуги і механізми реалізації;
- ланки створення цінностей;
- моделі співпраці з постачальниками;
- технологічна основа створення цінностей;
- структура витрат;
- структура доходів.

Структура бізнес-моделі підприємства визначається сукупністю бізнес-процесів. Для більшості компаній одним з ефективних і доступних способів утримати та посилити свої позиції на ринку є оптимізація бізнес-процесів як на рівні галузевих ланцюжків створення цінності, в яких бере участь компанія, так і на рівні ключових внутрішніх бізнес-процесів.

Найуспішнішими компаніями, як правило, стають ті, чиї бізнес-процеси

добре продумані та чітко визначені, а методи реалізації процесів є ефективними та надійними. Все це має підкріплюватися також гнучкістю і високою мотивацією персоналу, використанням сучасних інформаційних технологій та орієнтацією на потреби споживачів.

Реінжиніринг бізнес-процесів є однієї з нових концепцій розвитку бізнесу та управління, його також називають радикальним методом управління та розглядають як різновид реорганізації діяльності підприємства. Реінжиніринг бізнес-процесів — це сукупність методів і засобів, призначених для кардинального покращення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу і перепроєктування існуючих бізнес-процесів та створення нових, значно ефективніших.

Реінжиніринг базується на концепції управління на основі бізнес-процесів. Вся діяльність підприємства представляється у вигляді ієрархічної моделі бізнес-процесів, в яких вхідні ресурси перетворюються на вихідні результати діяльності. Описуючи діяльність підприємства через виділення бізнес-процесів підприємство отримує можливість краще зрозуміти процеси, що відбуваються всередині та виявити приховані. Це сприяє підвищенню рівня контролюваності та керованості діяльності [3].

Вважається, що реінжиніринг бізнес-процесів бере свій початок з опублікування двох статей, написаних в 1990 році Хаммером (Hammer) і Давенпортом та Шортом (Davenport and Shot). Проте основним поштовхом до практичного впровадження ідеї послужив стрімкий розвиток інформаційних технологій, які створюють можливість не тільки проводити автоматизацію процесів, а і кардинально їх оптимізувати на основі застосування основних принципів реінжинірингу.

Майкл Робсон та Філіп Уллах пропонують виділяти 6 основних принципів реінжинірингу бізнес-процесів, які коротко відображають наступний зміст:

- залучення якомога меншої кількості працівників до процесу;
- делегування клієнту виконання всієї необхідної роботи;
- делегування постачальникам виконання певних кроків процесу;
- створення множини версій складних процесів;
- зменшення кількості входів до процесу;
- збереження децентралізованих підрозділів, централізуючи обмін інформацією [4].

Всі вище перелічені принципи передбачають креативний пошук засобів автоматизації процесів та/або впровадження нових технологій, які направлені на перерозподіл і мінімізацію використання трудових та матеріальних ресурсів, скорочення термінів обслуговування потреб внутрішніх та

зовнішніх споживачів, підвищення якості їх обслуговування.

Моделювання та оптимізація бізнес-процесів організації має наступні переваги:

- скорочення витрат, тривалості та кількості помилок у кожному з проаналізованих процесів;
- формування у працівників компанії та керівників чіткого розуміння того як, коли, хто та що повинен робити для досягнення поставлених цілей;
- інтегрування зі стратегією компанії та ключовими показниками ефективності;
- можливість підготовки до успішного, продуманого та ефективного впровадження інформаційних технологій;
- зростання керованості компанії;
- покращення взаємодії між працівниками та підрозділами компанії;
- наближення до сертифікації за стандартами ISO: 9000;
- зростання інвестиційної привабливості компанії.

Реінжиніринг бізнес-процесів — це складний комплекс заходів з моделювання бізнес-систем. Його мета — позбутися зайвих компетенцій і функцій, правильно розподілити повноваження і відповідальність між спеціалістами, які мають необхідні для створення вартості компетенції.

Виділяється три типи підприємств, для яких реінжиніринг інформаційних систем управління є необхідним і доцільним:

підприємства, які знаходяться на межі банкрутства через те, що ціни на їхню продукцію значно вищі і (або) їхня якість значно нижчі, ніж у конкурентів. Якщо ці компанії не зроблять рішучих кроків, вони неминуче стануть банкрутами;

підприємства, які не мають на визначений момент ускладнень за результатами господарської діяльності, але прогнозується неминучість виникнення складних проблем, пов'язаних, наприклад, з появою нових конкурентів, зміною умов діяльності клієнтів, зміною зовнішнього економічного середовища тощо;

підприємства, які не мають проблем у поточний момент. І прояв цих проблем не прогнозується найближчим часом. Це корпорації-лідери, що проводять агресивну маркетингову політику, вони незадоволені поточним фінансовим станом, їхні засновники бажають досягти кращого, в тому числі і завдяки реінжинірингу [2].

Сучасні інформаційні технології, які базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, дають змогу менеджерам ефективно діяти, мінімізуючи ризик.

На сьогодні відомі такі проблеми впровадження інформаційних

технологій у практиці вітчизняних підприємств:

Безперервне збільшення обсягу технологічних пропозицій, що потребують великих інвестицій, і, відповідно, — посилення залежності від зовнішніх послуг (постачальників програмного забезпечення).

Зміна ролі інформаційних технологій у господарській діяльності багатьох підприємств; під час виконання внутрішньо фірмових процесів функція інформаційних технологій перестала бути допоміжною, а перетворилась у важливу складову продукту чи виробничих потужностей.

Зростання витрат у сфері інформаційних технологій [5].

Одним з ефективних підходів до вирішення вище наведених проблем є реінжиніринг бізнес-процесів на основі сучасних інформаційних технологій. Об'єктом реінжинірингу є процеси, а не підприємство. Підприємство проводить реінжиніринг не відділень виробництва або продажу, а здійснює реінжиніринг роботи, яку виконують люди в цих підрозділах.

Таблиця — Нові інформаційні технології, що змінюють правила роботи компанії

Старе правило	Технологія	Нове правило
Інформація може з'являтися в один час в одному місці	Розподілені бази даних	Інформація може з'являтися одночасно в різних місцях тоді, коли вона необхідна
Складну роботу можуть виконувати лише експерти	Експертні системи	Роботу експерта може виконувати спеціаліст із загальних питань
Необхідно обирати між централізацією і децентралізацією	Телекомунікаційні мережі	Можна одночасно отримувати переваги від централізації та децентралізації
Всі рішення приймають менеджери	Засоби підтримки прийняття рішень, доступ до баз даних, засоби моделювання	Прийняття рішень стає частиною роботи кожного співробітника (ієрархічне прийняття рішень)
Спеціалістам для отримання, зберігання і передачі інформації необхідний офіс	Безпроводний зв'язок та переносні комп'ютери	Спеціалісти можуть посилати та отримувати інформацію з того місця, де вони знаходяться
Найкращий контакт з потенційним покупцем — особистий контакт	Інтерактивний відеодиск	Найкращий контакт з потенційним покупцем — ефективний контакт
Для того, щоб знайти деяку сутність, необхідно знати, де вона знаходиться	Технологія автоматичного індексування та відслідковування	Сутності говорять вам, де вони знаходяться
План переглядається періодично	Високопродуктивні EOM	План переглядається оперативно, по мірі необхідності

Реалізація принципів реінжинірингу бізнес-процесів неможлива без

використання сучасних інформаційних технологій, які, з одного боку, прискорюють зв'язки учасників бізнес-процесів, а, з другого боку, підвищують якість прийнятих рішень в ході виконання бізнес-процесів.

Стратегічна ціль інформаційних технологій — сприяти менеджменту, реагувати на динаміку ринку, створювати, підтримувати та поглиблювати конкурентну перевагу.

Яким чином нові сучасні інформаційні технології змінюють старі правила роботи компанії, наведено в таблиці.

Різноманітні підходи до методології реінжинірингу показують, що основні проблеми виникають при неадекватній оцінці потужностей інформаційних технологій. Це найчастіше відбувається в тих випадках, коли під процесом реінжинірингу розуміють лише автоматизацію та комп'ютеризацію сформованих бізнес-процесів підприємства без їхньої раціоналізації до підключення всієї потужності інформаційних технологій.

Однак потужна комп'ютеризація діяльності підприємства не здатна вирішити всі проблеми. Більшість вітчизняних підприємств вкладають фінансові ресурси в нераціональну автоматизацію організаційно-технологічного процесу замість використання інформаційних технологій для зміни характеру самого бізнес-процесу на базі удосконалення організації інформаційних потоків [6].

Реалізація проекту реінжинірингу бізнес-процесів підприємства потребує відповідного інформаційного забезпечення, яке має проводитися в двох напрямках: створення інформаційної підсистеми реінжинірингу на підприємстві та інформаційно-технологічне забезпечення конкретного проекту реінжинірингу. Це дозволить створити систему взаємодій між учасниками проекту реінжинірингу, забезпечити адекватні інформаційні потоки, спрямовані на забезпечення досягнення цілей проекту, а також радикально змінити побудову бізнес-процесів підприємства, що дозволить поліпшити основні показники діяльності підприємства та випередити конкурентів.

Висновки. У нинішніх умовах функціонування реалізація принципів реінжинірингу бізнес-процесів мало ефективна без використання інформаційних технологій управління. Використання інформаційних технологій відноситься до найбільш суперечливим внутрішньо фірмових проблем.

Таким чином, реалізація проектів реінжинірингу бізнес-процесів при використанні інформаційних технологій управління забезпечує здобуття таких основних переваг:

долаються проблеми неузгодженості між цілями діяльності різних

функціональних підрозділів;

зростає розмаїтість роботи виконавців, що є мотиваційним фактором для працівників;

працівники стають більш самостійні в прийнятті рішень, можуть обирати свої варіанти вирішення поставлених задач;

змінюються вимоги до підготовки працівників, ціниться безперервна професійна освіта;

змінюються критерії оцінки ефективності роботи та її оплати;

відбудеться зміна критеріїв кар'єрного зростання, працівники будуть ефективно виконувати роботу для досягнення поставленого результату;

відбудеться скорочення значної кількості рівнів управління;

керівництво наблизиться до безпосереднього контакту з виконавцями та споживачами.

Список літератури: 1. Цодиков С. Корпоративная автоматизированная информационная система как ресурс бизнеса/www.forus.ru. 2. Баринов С.А. Реинжиниринг: сущность и методология/www.elitarium.ru. 3. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Кисельов А.Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. Курс MBA. М.: Издательство: Ексмо, 2005. 4. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов/ М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: Аудит, 1997. – 222с. 5. Информационные технологии в бизнесе/Под ред. М. Желены.- СПб.: Питер, 2009.-с.16 6. Усова Г.В. Інформаційне забезпечення реінжинірингу виробничих процесів промислового підприємства/Інститут економіки промисловості НАН України

Надійшла до редколегії 22.10.2013

УДК 658

Розвиток інформаційних технологій управління підприємством при реалізації принципів реінжинірингу бізнес-процесів / С. А. Мехович, Ю. М. Розпутько // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66 (1039) - С. 121-128. Бібліогр.: 6 назв.

В данной статье рассмотрены вопросы развития информационных технологий управления при реализации принципов реинжиниринга. В работе освещаются вопросы относительно особенностей формирования системы реинжиниринга бизнес-процессов как составляющего звена использования современных информационных технологий. Исследованы проблемы внедрения информационных технологий на практике.

Ключевые слова: реинжиниринг, информационные технологии, бизнес-процесс, принцип, оптимизация, предприятие, управление.

This article considers the questions of development information technology management in the implementation of the principles of reengineering. During this job talking over the questions about features of forming systiims highlights of business reengineering as angridiaintis of sictionm a component the using of modern information technology. The problems thes investigitib of information technology in practice.

Key words: reengineering, information technology, business-process, principle, optimization, enterprise, management.

М.І. ЛАРКА, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХП»,
М.В. МІРОШНИК, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХП»,
В.А. АНОХІН, студент, НТУ «ХП»,
І.С. ОЛІЙНИК, студентка, НТУ «ХП»

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ

Проаналізовані теоретичні аспекти управління взаємовідносинами зі споживачами торговельного центру (ТЦ) та проведена систематизація основних видів купівельної лояльності з деталізацією сучасного стану розвитку програм лояльності у роздрібному сегменті споживчого ринку України. Розроблено алгоритм методичного підходу до формування програми лояльності споживача торговельного підприємства (ТП), на основі якого проведено соціологічні дослідження лояльності клієнтів ТЦ «Рост», «Караван» та «Таргет» м. Харкова.

Ключові слова: споживчий ринок, споживач, клієнт, лояльність, програма лояльності.

Вступ. В даний час в роздрібному секторі сфери обігу споживчих товарів спостерігається тенденція розвитку, яка відповідає високому рівню конкурентного середовища та пошуку конкурентних переваг ТП на основі використання сучасних технологій управління та форм обслуговування, основною з яких є мотивування інтересів споживачів до певного ТП шляхом активізації їх лояльності.

Аналіз основних досягнень та літератури. В умовах нестабільності зовнішнього середовища довготривалі відносини з клієнтами є запорукою успішного функціонування підприємницького сектору не залежно від сфери його діяльності. Сьогодні ми маємо констатувати, що отримання достатньої кількості клієнтів на насичених ринках є досить проблематичним та актуальним питанням для сучасних фірм. Тому, одним з перспективних маркетингових інструментів в умовах зростаючої індивідуалізації попиту, можуть стати програми лояльності, спрямовані на оптимізацію взаємодії зі споживачами. Вагомий внесок у розробку теоретичних засад управління лояльністю та відносинами зі споживачами зробили як вітчизняні, так й іноземні науковці [1-17], але, незважаючи на значне число наукових розробок, виконаних останнім часом в області маркетингу, до теперішнього часу дослідження з розробки стратегій, заснованих на парадигмі клієнтоорієнтованого маркетингу, недостатньо. Саме ці проблеми, а також їх теоретичне і прикладне значення обумовили вибір теми та актуальність основних напрямків даного дослідження.

Мета дослідження. Актуальність вивчення широкого кола теоретичних і практичних аспектів, пов'язаних з розробкою програм лояльності в торговій організації в сучасному економічному середовищі визначили мету та завдання дослідження.

В основу методології дослідження покладено системний, маркетинговий, поведінковий та ситуаційний наукові підходи. Для вирішення поставлених завдань були використані методи логічного, системного та маркетингового, аналізу, а також соціологічні методи дослідження.

Об'єктом дослідження стали кінцеві та інституційні (торгові організації) споживачі товарів і послуг, що виступають у якості респондентів у соціологічних дослідженнях; види дисконтних програм, що застосовуються у торгових організаціях.

Вихідною інформацією служили: літературні та аналітичні дані розвитку програм лояльності на споживчому ринку; експериментальні дані соціологічного опитування співробітників роздрібних торгових організацій м. Харкова (54 анкети); експериментальні дані соціологічного дослідження кінцевих споживачів (100 анкет).

Матеріалі досліджень. Поглиблений аналіз та узагальнення даних джерел вітчизняної та зарубіжної літератури дозволили комплексно вивчити теоретичні аспекти управління взаємовідносинами зі споживачами торгових організацій (ТО), систематизувати основні види купівельної лояльності, а також дати оцінку стану розвитку програм лояльності в роздрібному сегменті споживчого ринку в Україні.

При аналізі встановлено, що основними теоретичними передумовами формування програм лояльності є:

- теорії та гіпотези, що пояснюють механізм поведінки споживачів на ринку (теоретичні аспекти та принципи біхевіоризму; гіпотези - управління поведінкою споживачів і споживанням; формування споживчої поведінки; існування типів споживачів та їх поведінки);
- теорії мотивації (ієрархія потреб по Маслоу, теорія ERG КлейтонаАльдерфера).

Контент - аналіз літературних даних показав, що термін «лояльність» розуміється науковцями та практиками по-різному, тому з метою вибору адекватного інструменту діагностики та побудови ефективної системи управління лояльністю, були виявлені головні атрибути категорії «лояльність», а також здійснено систематизацію основних видів купівельної лояльності в ТО на основі різних критеріїв (конкретизація понять «лояльність» та «прихильність»; оцінка споживачів; поєднання чинників

споживчої поведінки; деталізація причин лояльності), рис. 1.

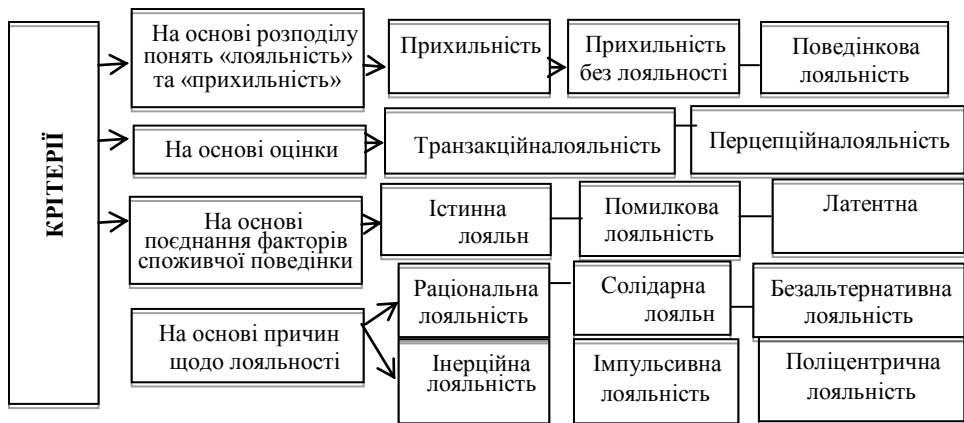


Рисунок 1 - Систематизація основних видів лояльності споживачів

Аналіз різних підходів до формування програм лояльності показав, що всі вони базуються на поєднанні раціональної та емоційної компоненти лояльності.

Раціональні споживачі приймають рішення про покупку обдумано, свій вибір вони роблять на основі об'єктивних критеріїв, оцінюючи не тільки ціни, пішохідно - транспортну доступність та ін, а й якісні характеристики ТП, що містять ознаки кваліметричної оцінки (широта і повнота асортименту, швидкість обслуговування, режим роботи та ін.) Емоційна лояльність, на відміну від раціональної, розвивається на основі накопиченого досвіду взаємовідносин з постійними покупцями в результаті оцінювання практично невлесних факторів, які викликають почуття задоволеності.

У той же час, процес формування програм лояльності (ініціація, процедура, перспективи та ін) знаходяться в прямій залежності від стану споживчого ринку, який сьогодні з дефіцитного перейшов у конкурентний ринок. Відповідно в цих умовах активізуються нецінові методи конкуренції, засновані на таких факторах детермінації як якість продукції, широкий асортимент товарів, які пропонуються, інноваційні методи просування товарів, програми лояльності.

Нами було розроблено методичний підхід до формування програм лояльності в ТО, який містить поетапну реалізацію певних процедур, рис. 2.

Аналіз матеріальних привілеїв (раціональних чинників) і нематеріальних цінностей (емоційних факторів), що формують лояльність, а

також досвіду практичного використання та можливостей розвитку програм лояльності у ТО м. Харкова проводили з використанням системи соціологічного опитування, об'єктом якого стала випадкова вибірка відвідувачів ТЦ м. Харкова - «Рост», «Караван», «Таргет».

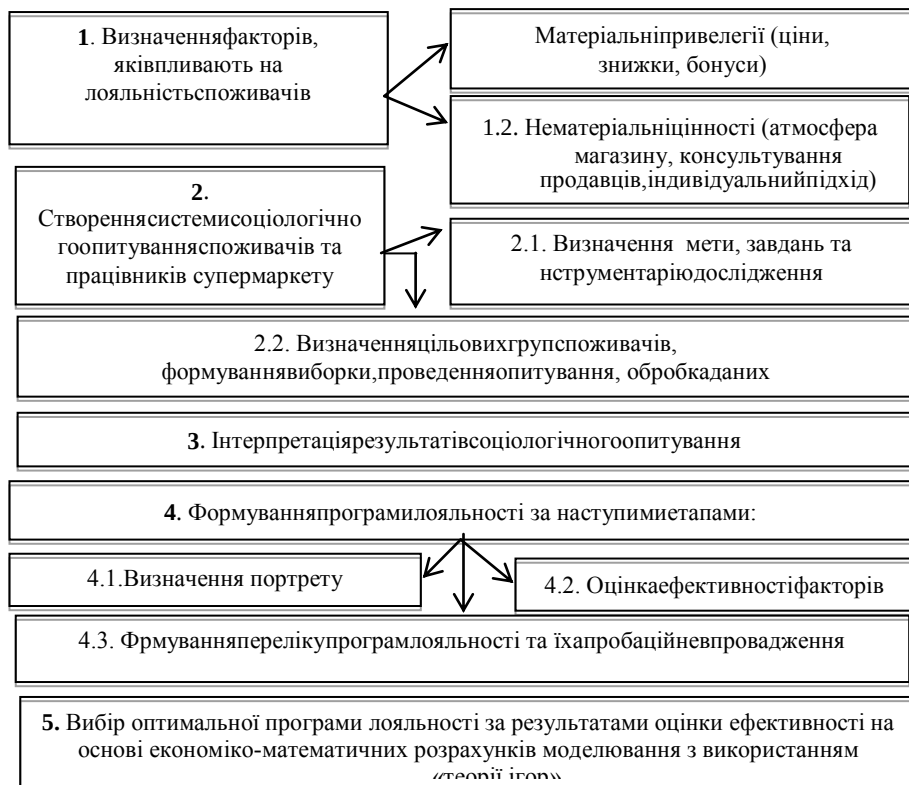


Рисунок 2 - Алгоритм методичного підходу до формування програми лояльності споживача (узагальнено авторами на основі [5-8, 14-15])

Для представлення отриманих даних використовувалися методи описової статистики. За результатами дослідження був складений соціально - демографічний портрет споживача супермаркету. Велика частина покупців - це жінки, 73% від усіх опитаних, причому величина варіює від 50 до 87 %, що говорить про необхідність проведення подібних досліджень для кожного мінімаркету в середині ТЦ. Серед відвідувачів в цілому переважають особи у віці від 26 до 40 років.

Такі дані, як наявність сім'ї, соціальний статус і освіта, впливають на

поведінкову культуру людей, на ставлення їх до свого харчування і гардеробу і до цих же параметрів своїх близьких, що необхідно враховувати не тільки при формуванні асортименту, але і при особистому контакті з покупцями у торговому залі, табл. 1.

Таблиця 1 - Соціально - демографічна структура покупців ТЦ (середнє значення)

Питома вага споживачів, %						
Стать		Вік				
Чол	Жін	До 15 років	16-25 років	26-40 років	41-55 років	56 років та старіше
26,7	73,3					
		0,6	28,9	38,7	24,9	6,9
Освіта				Сімейний стан		
Середня	Середня спеціальна	Незакінчен а вища	Вища	Одружені	Не одружені	
2,9	11,6	27,1	58,4			
				43,1	56,9	
Соціальний статус						
Студент	Службовець	Робочий	Підприємець	Безробітний	Пенсіонер	
24,0	42,8	9,3	6,2	8,4	9,3	
Місце проживання				Сімейний дохід		
Харк ів	Харк. область	Інше місто	Село	Високий	Середній	Низький
87,6	11,8	0,4	0,6			
				23,8	57,8	18,4
Щомісячні витрати на покупки						
До500 грн.	Від501до1000 грн.	Від 1001 до 2000 грн.	Від 2001 до 3000 грн.	Більш ніж 3000 грн		
1,1	20,7	50,2	19,6	8,4		

Для визначення значущості окремих параметрів роботи ТП (W_{ij}) отримані нами в результаті анкетування оцінки факторів перераховані до відповідної питомої ваги компонента. Для цього підсумовувалися відповіді по кожному фактору . Фактор, який має максимальну оцінку, було прийнятий за «1». Значимість інших факторів розрахована як відношення суми відповідей за параметром, який отримав максимальну оцінку .Для визначення рейтингу чинників, що формують споживчу задоволеність роботою ТП, ми провели додаткові дослідження з оцінювання значущості факторів, які впливають на вибір споживача ТП залежно від віку споживача, табл. 2.

В результаті опитування було встановлено, що 63% споживачів користуються дисконтними картами різних торгових мереж, а 83% - виявили

бажання користуватися дисконтною програмою. Серед факторів, які визначають раціонального покупця ТП на першому місці - дисконтні та бонусні програми (65,1 %), далі йдуть додаткові безкоштовні послуги (служба доставки, консультування та інші види допродажного і післяпродажного сервісу).

Таблиця 2 - Значимість факторів, що впливають на вибір ТП для споживачів залежно від їх віку

Фактори роботи ТП	Вага факторів (Wij)									
	Вік споживача									
	До 15 років		16-25 років		26-40 років		41-55 років		56 років та старіше	
Зручністьсцерозташування	2	0,77	2	0,99	1	1,00	1	1,00	1	1,00
Широкий асортимент	1	1,00	1	1,00	2	0,73	3	0,84	3	0,76
Прийнятіціни	3	0,69	3	0,88	3	0,70	2	0,87	2	0,79
Наявність дисконтної карти	6	0,08	6	0,33	4	0,46	4	0,47	5	0,27
Культураобслуговування		0,00	9	0,24	5	0,39	5	0,35	5	0,27
Консультуванняпри продажах		0,00	4	0,44	7	0,29	8	0,25	7	0,19
Знижки	4	0,54	7	0,25	9	0,26	6	0,30	4	0,46
Приналежність до певноїмережі		0,00	7	0,25	7	0,29	9	0,22	8	0,15
Відсутність черг		0,00	10	0,18	6	0,30	7	0,28	9	0,14
Високакваліфікація персоналу		0,00	5	0,34	11	0,19	10	0,20	10	0,08
Оформлення вітрин, інтер'єру	5	0,38	11	0,16	10	0,24	11	0,15	11	0,05
Wij – Вага(значимість) компонента роботи ТП для споживачів, 1-11 – рейтинг параметрів для кожноївікової категорії										

Більшість з опитаних споживачів позначили мінімально значущу для них знижку у розмірі 7% та 10%. З емоційних чинників на першому місці стоїть індивідуальний підхід до споживача і його потреби. Далі йде повне задоволення торговою точкою - 50,7%, а на третьому місці - атмосфера магазину і почуття комфорту - 42,2%.

У таблиці 3 представлені результати оцінювання значущості факторів, що визначають лояльність споживачів до персоналу магазину в залежності від віку споживачів (на першому місці майже у всіх вікових категоріях стоїть доброзичливість, а вміння розмовляти і зрозуміти проблему варіює від 1 до 3 місця).

У результаті анкетування визначено, що до найбільш прихильних споживачів, які відвідують тільки конкретний магазин у ТЦ, є споживачі віком від 25 до 55 років, табл. 4.

Таблиця 3 - Значимість факторів, які визначають лояльність споживачів до персоналу ТП, в залежності від віку споживача

Фактори, що характеризують персонал ТО	Вага факторів (Wij)									
	Вік									
	До 15 років		16-25 років		26-40 років		41-55 років		56 років та старіше	
	Ранг	Вага	Ранг	Вага	Ранг	Вага	Ранг	Вага	Ранг	Вага
Доброзичливість	1	1,00	1	1,00	1	1,00	2	0,95	1	1,00
Комунікаційні навички та спроможність зрозуміти проблему	2	0,92	3	0,85	2	0,91	1	1,00	2	0,95
Професіоналізм	5	0,25	2	0,97	3	0,75	3	0,80	3	0,75
Зовнішній вигляд	3	0,83	4	0,64	4	0,53	4	0,67	5	0,49
Стаж роботи	6	0,08	5	0,47	6	0,43	6	0,48	4	0,52
Стать	4	0,58	7	0,24	5	0,48	5	0,48	6	0,35
Вік	6	0,08	6	0,25	7	0,17	7	0,27	7	0,16
Wij – вага (значимість) компонента, що визначає лояльність споживачів до персоналу ТО, 1-7 – рейтинг параметрів для кожної вікової категорії										

Таблиця 4 - Співвідношення порядку відвідування магазину у ТЦ та віку споживачів

Вік, % Порядок відвідування ТО	До 15 років	16-25 років	26-40 років	41-55 років	56 років та старіше
Відвідують тільки конкретний магазин у ТЦ	46,7%	49,2%	58,5%	54,2%	37,7%
Відвідують як конкретний магазин, так і магазин конкурентів	0,0%	30,8%	34,9%	25,8%	33,2%
Не відвідують конкретний магазин у ТЦ в силу різних причин	0,0%	6,9%	0,0%	20,0%	16,1%
Відвідують будь-який магазин у ТЦ	53,3%	13,1%	6,6%	0,0%	14,0%

За результатами проведених соціологічних досліджень, маємо констатувати, що споживачі з істинною лояльністю, які відвідують як конкретне ТП, так і ТП конкурентів в основному люди у віці від 26 до 40 років. До латентного типу лояльності відноситься також невелика кількість споживачів, які в силу різних причин не можуть відвідувати конкретне ТП (у середньому – 15%). Значна частина покупців (49,2%) у віці від 16 до 25 років мають помилкову лояльність. Прихильних (лояльних) споживачів різних вікових категорій у відсотковому співвідношенні набагато більше у

порівнянні з іншими видами лояльності. Отже, програми заохочення повинні орієнтуватися саме на цю групу споживачів, з якою можуть бути забезпечені довгострокові взаємини протягом необмеженого часу. Крім того, потрібно звернути увагу і на споживачів з істинною лояльністю .

Залежно від віку споживачів вибір програм лояльності відрізняється. Для респондентів до 30 років переважніше накопичувальні бонусні програми (23%) і сезонні знижки (22%), а для споживачів віком від 30 до 50 років на першому місці стоять подарунок за покупку та індивідуальний підхід (42%), далі йде дисконтна карта з фіксованою знижкою (33%) і дисконт, як одноразова знижка (29%). Споживачі старіше 50 років не бачать різницю між накопичувальною бонусною програмою і дисконтною карткою з фіксованою знижкою.

Аналіз ефективності дисконтних програм показав, що їх впровадження дає збільшення загального товарообігу у середньому на 30%, обороту дорогих товарів - на 21%, при цьому відвідуваність магазину при їх впровадженні зростає на 49%, сума середньої покупки - на 16 %, а число найменувань у покупці - на 12 %. Таким чином, маємо констатувати, що в даний час більш ефективна накопичувальна дисконтна і бонусна програми .

Висновки. 1. Здійснено систематизацію основних видів купівельної лояльності до ТП на основі наступних критеріїв: *розділення понять «лояльність» і «прихильність»* (прихильність, поведінкова лояльність, змішаний тип); *оцінки споживачів* (транзакційна, перцепційна, комплексна); *поєднання факторів споживчої поведінки* (істинна, помилкова, латентна лояльності, лояльність - прихильність); *причини лояльності* (стійка, солідарна та ін.)

2. Проаналізовані практичні аспекти розвитку лояльності у роздрібному сегменті споживчого ринку м. Харкова. У результаті виявлено, що з посиленням рівня конкуренції широкий розвиток отримала розробка програм лояльності, що базуються на раціональній складовій формування лояльності (дисконтні, бонусні програми та ін.)

3 . Розроблено методичний підхід до формування програм лояльності в ТП, який включає поетапну реалізацію наступних процедур: визначення переліку факторів, що впливають на купівельну лояльність; проведення соціологічного опитування споживачів і співробітників ТП; інтерпретація результатів соціологічного опитування споживачів і співробітників ТП; вибір оптимальної програми лояльності для ТП відповідно з портретом споживачів і показниками ефективності.

4 . З використанням технології соціологічного опитування проведено аналіз і, на основі ранжирування, визначено провідні раціональні та емоційні

фактори, що формують лояльність для окремих сегментів соціально - демографічного профілю споживачів .

Список літератури: 1.Андреев А.Г. Лояльный споживач — основа довгострокової конкурентної переваги компанії / Андреев А.Г. // Маркетинг і маркетингові дослідження. — 2003. — № 2.2. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс, 5-те видання.: Пер. з англ.: Уч. пос. / Армстронг Г., Котлер Ф.—М.: Видавничий дім „Вільямс”, 2001. 3. Богомаз Н.В. Метод інтегральної оцінки ставлення споживачів до торгівельної марки/ Н.В. Богомаз, О.В. Зозульов // Маркетинг в Україні. — 2002. — № 6 (16). — С. 30-33.4. Войнаровська Х. Значення лояльності клієнтів у функціонуванні сучасного підприємства /Войнаровська Х// Вісник НУ "Львівська політехніка"/"Логістика". - 2003. - №469. 5.Гембл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. — М. : Торгов. дом "Гранд", 2002. 6.Дымицкий М.Н. Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки /М.Н. Дымицкий. — М. : Изд-во "Вершина", 2007. 7.Е.В. Трибуциной / Стефан Бутчер. — М. : Изд. дом "Вильямс", 2006. — 272 с.8. Журнал LOYALTY.INFO — Эффективные программы лояльности. [Электронный ресурс]. — Доступный с <http://www.loyalty.info>.9.Зефирова Ю.И. Битва за лояльность / Ю.И. Зефирова // Маркетинг в России и зарубежом - №4 — 2003. [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2003/4/9.html>. 10.Кейнингем Т.Л. Мифы о маркетинге лояльности потребителей / Тимоти Л. Кейнингем, Терри Г. Вавра, Лержан-Аксой, Генри Воллард. — М. : Изд-во "Добрая книга", 2007. 11.Кляченко И.О. Програми лояльності споживачів до бренду / И.О. Кляченко, О.В. Зозульов // Актуальні проблеми економіки та управління : зб. наук. праць. — К. : Вид-во НТУУ "КПІ". — 2012. — Вип. 6. [Електронний ресурс]. — Доступний з <http://probl-economy.kpi.ua/node/263>.12.Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф.Ф. Райхельд. — М. : Изд. дом "Вильямс". — 2005. — 384 с.13.Тимм Л.О. 50 идей, необходимых для удержания клиентов : пер. с англ. Е. Минеева, О. Цветкова / / Пол Тимм. — Изд. 3-е, [перераб. и доп.]. — М.-Н. Новгород; СПб. : Изд. дом "Питер", 2004. 14.Федотова Л. Особенности разработки и внедрения программы лояльности клиента / Л. Федотова // RESEARCH and TECHNOLOGY— STEP into the FUTURE. — 2010, Vol.5, No164. 15.Широченская И.П. Основные понятия и методы измерения лояльности. / И.П. Широченская // [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article43797.htm>.16.Hofmeyr J. and Rice B. Commitment-Led Marketing. — John Wiley and Sons, 2000. — P. 85,22.17.Jacek Otto .Marketing relacyi . Koncepcji I stosowanie . - Warszawa , 2001.

Надійшла до редколегії 23.10.2013

УДК 339.13:658.818

Сучасні тенденції та проблеми розвитку програм лояльності на споживчому ринку / М.І. Ларка, М.В Мірошник, В.А. Анохін, І.С Олійник// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Х.: НТУ «ХПІ». — 2013. - № 66 (1039) - С. 129-137. Бібліогр.: 17 назв.

Проанализированы теоретические аспекты управления взаимоотношениями с потребителями ТЦ и проведена систематизация основных видов покупательской лояльности, с детализацией современного состояния развития программ лояльности в розничном сегменте потребительского рынка в Украине. Разработан алгоритм методического подхода к формированию программы лояльности потребителя ТП, на основе которого проведено социологические исследования лояльности клиентов ТЦ «Рост», «Караван» и «Target» г. Харьков.

Ключевые слова : потребительский рынок, потребитель, клиент, лояльность, программа лояльности.

The theoretical aspect of relationship management and the systematization of consumer loyalty, with details of the current state of development of loyalty program in the retail segment of the consumer market in Ukraine has been analysed. The algorithm of a methodical approach to the formation of a consumer loyalty program TP, based on which a case study of customer loyalty SC "Height", "Caravan" and "Target" in Kharkov has been investigated.

Keywords : consumer market, consumer, customer, loyalty, loyalty program.

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

Ю.В. ШЕВЧЕНКО, магістр НТУ «ХПІ»

ПОТРЕБА В ПОСИЛЕННІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В СФЕРІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЄДИНИМ СОЦІАЛЬНИМ ВНЕСКОМ У ЗВ'ЯЗКУ З ОСТАННІМИ ЗМІНАМИ В ЗАКОНОДАВСТВІ

Розглянуто та проаналізовано останні зміни в законодавстві України у сфері нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, та розглянуто потребу в посиленні внутрішнього контролю з боку бухгалтерської служби, керівництва та суб'єкта підприємницької діяльності в цілому, за дотриманням основних правил з обліку розрахунків за ЄСВ у світлі останніх подій

Ключові слова: облік, аналіз, контроль, бухгалтерська служба, адміністрування, єдиний внесок, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, внутрішній контроль

Вступ. На сьогодні для України важливим аспектом розвитку виступає євроінтеграція, як реальний поступ у здійсненні реформ та модернізації, приведення умов для бізнесу і підприємництва до європейських стандартів. Для досягнення цієї мети актуальним є питання щодо реформування сучасної системи оподаткування. Це зумовлює підвищення уваги вітчизняних науковців до проблем оподаткування, вивчення можливості застосування в Україні форм оподаткування, що використовуються в розвинутих державах Євросоюзу, та механізмів їх адаптації до умов нашої країни. Україна вже почала діяти в напрямку реформування існуючої системи оподаткування. Зокрема, останні зміни, які відбулися в законодавстві стосовно нарахування та сплати єдиного соціального внеску, сприяють спрощенню платіжної та звітної дисципліни платників страхових внесків, та зменшують кількість перевірок. Але, водночас, у зв'язку з цим, щоб запобігти фінансовим порушенням та можливим наслідкам, при переході на нову систему у бухгалтерській службі підприємства, та для підприємства в цілому, виникає потреба у запровадженні жорсткого та ефективного контролю за обліком ЄСВ. Посилення контролю запобігатиме виникненню помилок у сфері обліку ЄСВ, і саме тому освітлення даного питання являється актуальним на даний момент.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженням проблем

посилення внутрішнього контролю за нарахуванням, сплатою та поданням звітності за ЄСВ згідно з новими вимогами законодавства поки що не присвячувалися науковій праці, оскільки суттєві зміни в нормативно-правовій базі відбулися досить недавно. Але загалом запровадженню єдиного соціального внеску, його нарахуванню, сплаті та контролю за даними операціями було присвячено низку праць, таких науковців як: Н. Захарук, І.В. Саух, К.С. Жадько, О.С. Ткаченко, М.М. Сітенко, які в своїх працях описували основні положення та концепцію контролю за нарахуванням та сплатою єдиного соціального внеску, А.Т. Сафарова, Л.П. Шевчук, Т.В. Мокієнко, які описували основні особливості обліку та організацію розрахунків за єдиним соціальним внеском, А.М. Кадацька, О.І. Проценко, Л. Ушакова, В. Циганенко, Є.М. Івашина, А.П. Зубченко, які розглядали проблеми та наслідки запровадження єдиного соціального внеску в Україні та інші.

Мета дослідження. Метою дослідження виступає аналіз змін, які відбулися у сфері нарахування, сплати та подання звітності за ЄСВ, та вивчення потреби в посиленні внутрішнього контролю в сфері обліку розрахунків за єдиним соціальним внеском у зв'язку з останніми змінами.

Постановка проблеми. В Україні останнім часом постійно вносяться зміни до законодавчої та нормативної бази, які дуже часто є суперечливими та недосконалими. Важливою та головною зміною у нормативній базі стала зміна в адмініструванні єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Раніше функції здійснення контролю порядку та правильності нарахування, своєчасності сплати внеску страхувальника виконував Пенсійний фонд України, а відповідно до змін, які були внесені від 22.07.2013 р. Положенням №12-1 «Про затвердження Змін до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», з 1 жовтня 2013 року процедуру адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування розпочне новостворене Міністерство доходів і зборів України. Відтепер, саме Міністерство доходів і зборів України прийматиме та оброблятиме звіти про суми нарахованого єдиного внеску, і саме на його адресу та рахунки потрібно надавати звіти та сплачувати ЄСВ. У зв'язку з цим, очевидно, що відбулися зміни і в бланках звіту. Із зрозумілих причин, в бланках маємо заміщення Пенсійного фонду на Міністерство доходів і зборів, також до бланків додані нові розділи, у зв'язку з введенням нових правил нарахування ЄСВ на суми допомоги по вагітності та пологах.

Зараз триває процес вивчення та адаптації до нового законодавства та форм звітності. Але, на мою думку, все одно, у зв'язку з різким переходом на нову систему, перераховані вище зміни у сфері нарахування та сплати ЄСВ призведуть до збільшення помилок у заповненні та поданні звітів, що потягне за собою

фінансові санкції нараховані на адресу установи-платника ЄСВ.

Матеріали та результати досліджень. Для початку, щоб з'ясувати причини посилення контролю в сфері обліку розрахунків за ЄСВ, розглянемо та проведемо аналіз останніх змін в законодавстві, які і спричиняють таку необхідність.

Відповідно до Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08.07.2010 р., єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування - консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

З 1 липня 2013 року набрав чинності Закон №231-VII, яким урегульовано питання щодо зарахування до страхового стажу часу перебування осіб у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами. Отож, починаючи з липня 2013 р. підприємства, установи, організації, фізичні особи, які використовують найману працю та виплачують допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами, **нараховують єдиний внесок**. Пенсійний фонд затвердив зміни в форми звітності з ЄСВ для роботодавців (додаток 4) та підприємців (додаток 5), оновив Порядок заповнення звітів та Інструкцію про порядок нарахування та сплати ЄСВ

Нарахування єдиного внеску за осіб, які перебувають у декретній відпустці та отримують допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами (далі - декретні), **здійснюється за кожний місяць окремо** таким чином:

1) визначається середньоденний розмір декретних шляхом ділення нарахованої суми такої допомоги на кількість днів, за які вона нарахована;

2) визначається сума декретних, що припадає на кожен місяць окремо, шляхом множення середньоденного розміру такої допомоги на кількість календарних днів кожного місяця, за які вона нарахована;

3) визначається сума єдиного внеску для роботодавця шляхом множення розрахованої суми декретних за кожен місяць окремо на розмір ЄСВ, встановлений законом для зазначеної категорії платників (33,2%, 8,41%, 5,3%, 5,5%):

- особи, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами і отримують допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами, на загальних підставах (код категорії застрахованих осіб - 41) - 33,2 % (утримання - 2%);

- працюючі особи - інваліди, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами і отримують допомогу (код категорії застрахованих осіб - 42), - 8,41% (утримання - 3,6%);

- особи, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами і

отримують допомогу, які працюють на підприємствах та в організаціях всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариствах УТОГ та УТОС (код категорії застрахованих осіб - 43) - 5,3% (утримання - 2%);

- працюючі інваліди, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами і отримують допомогу, які працюють на підприємстві або в організації громадських організацій інвалідів, в яких кількість інвалідів становить понад 50% - 5,5% (утримання - 2%).

4) визначається сума ЄСВ для декретчиці, шляхом множення розрахованої суми декретних за кожен місяць окремо на розмір єдиного внеску (2%).

Щодо термінів сплати ЄСВ, то вони залишилися незмінними.

Також, з 1-го жовтня 2013 року звіти та оплата по єдиному соціальному внеску подаються до органів Міністерства доходів і зборів. До Міністерства доходів і зборів подаються і коригуючи звіти по єдиному соціальному внеску. Єдиний соціальний внесок, як відомо, був введений з 2011 року, відповідно, коригуючи звіти за 2011-2012 роки треба теж подавати до Міністерства доходів і зборів.

За Пенсійним фондом залишається річна персоніфікація – котра подавалась до 2010 року включно, та щомісячна персоніфікація за 2010 рік. Отже, якщо потрібно коригувати, виправляти або подавати дані за період до 2010 року включно – це робиться в Пенсійному фонді.

Також за Пенсійним фондом залишиться «реєстр застрахованих осіб», тобто ведеться облік заробітної плати по кожному працівнику, і потім ці дані використовують для обчислення пенсії і пенсійного-трудового стажу.

Відтепер, суми нарахованого єдиного внеску підлягають сплаті на рахунки органів Міністерства доходів та зборів, відкриті в Головних управліннях Державної казначейської служби України.

Таким чином, враховуючи вищезазначене Міністерству доходів і зборів треба буде вжити низку заходів, щоб обійти підводні камені при виконанні додаткової для себе функції - адміністрування єдиного соціального внеску. Адже, для ефективного проведення податкових перевірок та інформаційної підтримки бізнесу (видача довідок, іншої інформації) міністерству слід синхронізувати всі раніше накопичені соціальними фондами дані про сплату єдиного соціального внеску. Це складний процес, що вимагає часу і грамотної технічної підтримки. Тому, Україні слід враховувати досвід централізованого адміністрування ЄСВ в інших країнах (як позитивний, так і негативний) і робити відповідні висновки.

Також, важливе значення набуває якість взаємодії між Міністерством доходів і зборів та Пенсійним фондом, адже функції ведення реєстру та персоніфікації страхувальників, нарахування виплат залишаються за Пенсійним фондом.

Адміністрування ЄСВ Міндоходів негативно сприйме «тіньовий» бізнес, оскільки більш серйозні важелі впливу податківців, ніж Пенсійного фонду, на підприємства можуть сприяти посиленню боротьби з нелегальним сектором економіки, який не здійснює належних відрахувань до фондів соціального страхування.

Тим самим, передача функції адміністрування ЄСВ у Міндоходів дозволить спростити звітність і зменшити кількість перевірок бізнесу. Адже на підприємства, як очікується, буде приходити лише один контролер, який перевірятиме як сплату податків, так і сплату ЄСВ.

Розглянувши та проаналізувавши останні зміни в законодавстві в сфері обліку ЄСВ, вважаю за доцільним посилити контроль бухгалтерської служби, та підприємства в цілому за нарахуванням, формуванням звітів з ЄСВ та їх сплатою до Міністерства доходів і зборів.

Основними завданнями контролю стане контроль за додержанням законодавства про збір та ведення обліку Єдиного внеску, правильність його нарахування, обчислення, повнота, своєчасність його сплати. Також контроль за правильністю оформлення нових звітів, контроль за відповідністю нових форм звітів, формам, які генеруються за допомогою комп'ютерних програм, та правильністю адресування суми ЄСВ на нові рахунки органів Міністерства доходів та зборів, відкриті в Головних управліннях Державної казначейської служби України.

В сучасних умовах без належного контролю неможливо забезпечити раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Тому заходи з посилення контролю стануть умовою для ефективної та безперервної діяльності суб'єкта господарювання. Виконання функцій контролю, безумовно, повинно стати обов'язковим для бухгалтерів, керівництва та установи в цілому.

Висновок. Чинна система загальнодержавного соціального страхування на сьогодні характеризується громіздкістю законодавчих актів, зміною ставок відрахувань у державні фонди соціального страхування, частою зміною форм звітних документів та порядку їх заповнення. З одного боку, від існуючого порядку стягнення зборів значним чином залежать витрати часу бухгалтерської служби. З іншого боку, рівень оподаткування зборами впливає на зайнятість, обсяги тіньових розрахунків з оплати праці, її фактичний рівень.

Розглянувши та проаналізувавши в статті останні зміни внесені в законодавстві України, дійшли висновку, що вони дозволять зекономити час бухгалтерів на подачу звітності та зменшити кількість контролерів, що сприятиме економічному зростанню вітчизняного бізнесу, та, як наслідок – підвищенню добробуту громадян. Але, зменшення кількості контролерів не сприяє зменшенню

помилки при нарахуванні, сплаті та складанні звітів за ЄСВ. Цьому може посприяти тільки посилення внутрішнього контролю на підприємстві з боку бухгалтерської служби та керівництва, що дозволить суб'єкту підприємницької діяльності досягти певних економічних результатів в своїй діяльності.

Список літератури: 1. *Жадько К. С.* Основні положення обліку і контролю єдиного соціального внеску (ЄСВ)/*К. С. Жадько, Ткаченко О. С.* // Все про бухгалтерський облік. - 2012. - №1. - С. 164-167. 2. *Саух І.В.* Внутрішній контроль затрат на оплату праці: організаційний підхід/*І.В. Саух* // Вісник ЖДТУ/ Економічні науки.–2011.– № 3(57)3. *М.М. Сітенко.* Напрямки нормативно-правового та інформаційного забезпечення обліку і контролю за пенсійними розрахунками/*М. М. Сітенко* //Економіка.Фінанси.Право : Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 01/2012. – №1/2. – С. 44-47. 4.Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» / Закон України від 08.07.2010 № 2464-УІ. 5.Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо призначення та індексації пенсії»/Закон України від 14.05.2013 № 231-VII. 6. Постанова «Про затвердження Змін до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»/Постанова від 22.07.2013 № 12-1.

Надійшла до редколегії 23.10.2013

УДК 331.212.24

Потреба в посиленні внутрішнього контролю в сфері обліку розрахунків за єдиним соціальним внеском у зв'язку з останніми змінами в законодавстві/І.А.Юр'єва, Ю.В. Шевченко// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) - С. 138-143. Бібліогр.: 6 назв.

Рассмотрены и проанализированы последние изменения в законодательстве Украины в сфере начисления и уплаты единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, и рассмотрена потребность в усилении внутреннего контроля со стороны бухгалтерской службы, руководства и субъекта предпринимательской деятельности в целом, за соблюдением основных правил учета расчетов по ЕСВ в свете последних событий

Ключевые слова: учет, анализ, контроль, бухгалтерская служба, администрирование, единый взнос, общеобязательное государственное социальное страхование, внутренний контроль

Reviewed and analyzed the recent changes in the legislation of Ukraine in the sphere of calculation and payment of a single fee for obligatory state social insurance, and discussed the need to strengthen the internal control of the accounting department, management and business entity as a whole, compliance with the basic rules of accounting settlement of SSFs light of recent events.

Keywords: accounting, analysis, monitoring, accounting service, administration, single fee, obligatory state social insurance, internal control

Н.М. ВОЛОСНІКОВА, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ БАГАТОЦІЛЬОВОЇ МОДЕЛІ ІНТЕГРОВАНОЇ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто теоретичні положення управління фінансовими потоками інтегрованої логістизації процесів на підприємствах. Представлено основи моделювання щодо фінансових ресурсів інтегрованих логістичаційних процесів.

Ключові слова: фінансові потоки, фінансові ресурси, інтегрована логістизація процесів.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оптимізація управління, матеріальними потоками як ключовим аспектом логістичної діяльності; досягається шляхом залучення та розподілу фінансових ресурсів, що реалізуються у фінансових потоках інтегрованої логістизації процесів на підприємствах. В даний час при підготовці, організації та управлінні логістичними процесами важливо дотримуватися ряду вимог до таких параметрів фінансових потоків, як достатність, економічність та надійність. Особливо актуальним є вимога узгодженості матеріальних, фінансових, інформаційних та інших видів ресурсних потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах. Для забезпечення відповідності перерахованим вимогам необхідний розвиток наукових розробок щодо складання раціональних схем руху фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах, механізму оперативних коригувальних впливів на потоки, що володіють гнучкістю та враховують зміна у економічному середовищі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Широке коло завдань і методів їх вирішення, пов'язаних із дослідженням загальних проблем фінансових ресурсів в умовах ринкової трансформації, знайшло відображення у наукових роботах багатьох вчених, а саме Л. Бернштейна, І. Бланка, В. Бочарова, Є. Бріггема, В. Верви, О. Єфімової, В. Ковальова, М. Литвина, М. Романовського, Г. Салтикової, Д. Сигела, О. Сорокіної, К. Стоянової, Е. Хелфєрта, А. Шеремета, Д. Шима та інших учених.

Проблеми логістичної діяльності в умовах розвинутої ринкової і трансформаційної економіки широко досліджуються як вітчизняними так і

закордонними науковцями, серед яких можна назвати: В. Амітан, Л. Балабанова, М. Дороніна, Є. Крикавський, Р. Ларіна, В. Ніколайчук, О. Тридід, Н. Чухрай, О. Шубін, Б. Анікін, А. Гаджинський, Л. Мірогін, А. Семененко, В. Сергєєв, Д. Бауерсокс, Дж. Бушер, Д. Клосс, Дж. Хескетт та ін.

Однак, незважаючи на збільшений інтерес до проблем, відчувається серйозний недолік систематичних описів складу, структури та функціонування фінансових потоків в реальних логістичних системах. Практично відсутні наукові розробки з управління фінансовими потоками інтегрованої логістики процесів на підприємствах.

Необхідністю розробки та застосування теоретичних положень управління фінансовими потоками інтегрованої логістики процесів на підприємствах пояснюється актуальність обраної теми статті.

Метою статті є дослідження питань управління фінансовими потоками інтегрованої логістики процесів на підприємствах та моделювання оптимального вектору стратегічних цілей багатоцільової моделі інтегрованої логістики процесів.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених у галузі логістики.

Основні результати дослідження. Фінансові ресурси інтегрованої логістики процесів на підприємствах у вузькому розумінні охоплюють сферу управління фінансовими потоками, які є складниками інтегрованих логістичних процесів. У широкому розумінні управління фінансовими ресурсами інтегрованої логістики процесів на підприємствах може розглядатися як втілення логістичних концепцій в управління фінансовою діяльністю підприємства.

Наявність великої кількості різноманітних підходів до визначення поняття «фінансові ресурси» обумовлює різне тлумачення і системи управління ними.

Згідно з мовним тлумачником, «потік» визначається як «маса, що рухається» [1]. Доллан Є. Дж. традиційні схеми фінансового обігу також базує на понятті «потік», оскільки «фінансовий обіг є постійним та тривалим процесом, а одним з основних параметрів потоку є швидкість його руху». При цьому рух фінансових ресурсів здійснюється в умовах «відносно постійної зміни швидкості потоку та напрямку його руху в окремих підрозділах» [2, с. 13]. Якщо загострити увагу на фізичній складовій фінансового потоку, то група вчених [3, с. 1] відзначає, що «фінансовому потоку властиві характеристики фізичного потоку, тобто ламінарність та турбулентність, а управління потоками здійснюється шляхом комутації та регулювання швидкості, обігу, інертності та регулярності потоку».

Принципове розмежування понять «фінансові потоки» та «фінансові ресурси», представлено в роботі Л. Харріса [4, с. 101-107], крім того підтримується представниками інституціональної теорії [5].

М.В. Романовський [6, с. 181-185] відзначає, що платежі, які здійснюються підприємством у певному періоді є потоками. При цьому виділяє декілька видів потоків, а саме: товарно-грошовий, грошовий та фінансовий потоки. В той саме час при розгляді фінансового потоку зазначає, що такі потоки не віддзеркалюють сутності фінансів, а поняття «фінансові потоки» доцільно застосовувати при характеристиці потоків грошових коштів, які циркулюють між підприємствами тощо.

Бочаров В.В. також розглядає поняття «грошовий потік» та «фінансовий потік». При цьому зауважує, що категорію «грошовий потік» доцільно застосовувати при управлінні процесом бюджетування на підприємствах, а поняття фінансового потоку є «інтегральним, тобто включає до себе різні види потоків, що обслуговують господарську діяльність підприємства» [7, с. 93-133].

Практично всі ресурси, що використовуються виробництвом, проходять стадію грошової форми. Як зазначає К. Маркс «...рух грошей завжди є тим самим однаковим процесом, у якому гроші міняються місцями з новими товарами...» [8, с. 122-123]. Так, наприклад, в якості товару можуть виступати не тільки сировина, машини, обладнання і т.д., а й самі грошові кошти, оскільки гроші є «загальним товаром», що мають форму позикового капіталу та в майбутньому забезпечать кредитуру процентний дохід [8, с. 160-161]. В процесі господарчої діяльності ресурси постійно змінюються та в кінці кінців надходять до виробництва у грошовій формі.

Слід зазначити, що такі підходи до розуміння фінансових потоків, на нашу думку, невірно висвітлюють роль фінансових ресурсів у логістичній системі підприємства. Однак, кожному підходу та методу властиві певні переваги та недоліки, значущість яких залежить від умов застосування та призначення.

Згідно з тлумаченням основних термінів логістики під «поток» розуміється сукупність об'єктів, які є єдиним цілим, існують як процес, розподілений у часі [9, с. 33; 10, с. 31]. Крім того, в логістиці застосовується таке поняття, як «фінансовий логістичний потік» [9, с. 42-47], під яким розуміється спрямований рух фінансових ресурсів, які обертаються як в середині логістичної системи, так і між системою та зовнішніми суб'єктами для забезпечення ефективного руху певного матеріального потоку. Тобто, фінансовий потік розуміється виключно в сукупності з рухом запасів та готової продукції. Однак таке тлумачення фінансового логістичного потоку не є коректним з огляду на багатоплановість функціонування підприємства як активного учасника товарного, фінансового та інших ринків.

При цьому в економічній літературі не існує єдиної думки щодо визначення поняття «фінансові потоки інтегрованої логістизації процесів на підприємствах». Саме тому головною задачею для розроблення методичних підходів і практичних рекомендацій з управління фінансовими потоками інтегрованої логістизації процесів на підприємствах є дослідження економічного змісту та проведення аналізу.

Застосовуючи вищевикладені науково-методологічні підходи визначимо що, під фінансовим потоком інтегрованої логістизації процесів на підприємствах слід розуміти цілеспрямований рух фінансових ресурсів, що являє собою динамічну сукупність у часі та просторі в межах інтегрованої логістизації процесів на підприємствах, та в процесі функціонування формуються, розподіляються та використовуються за окремими логістичними центрами.

Традиційно всі фактори впливу поділяються на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) [11]. Відповідно, кожна група факторів впливу на фінансові ресурси інтегрованої логістизації процесів на підприємствах в свою чергу поділяються на внутрішні та зовнішні чинники. Крім того, фактори, під впливом яких формуються вхідні та вихідні фінансові потоки, визначаються сферою обігу потоку та складом учасників інтегрованої логістизації процесів на підприємствах (рис.).

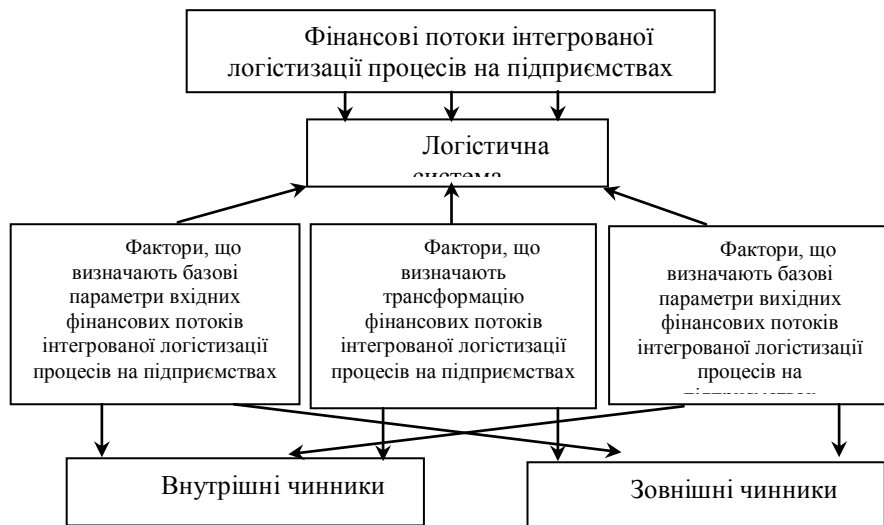


Рисунок – Вплив факторів на фінансові потоки інтегрованої логістизації процесів на підприємствах

Фінансові ресурси інтегрованих логістизаційних процесів на підприємствах по відношенню до інституційного середовища можуть перебувати у двох станах: як «одержувачі фінансових потоків» ($LogF_1$) та як «платники фінансових потоків» ($LogF_2$). Кожному стану відповідає множина вхідних (IF^{Log}) та вихідних (OF^{Log}) логістичних фінансових потоків, які формуються під впливом множини внутрішніх (X^{in}) і зовнішніх (Y^{ex}) чинників, що впливають на склад та обсяги вхідних та вихідних фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах.

Відповідно, ситуація опису інтегрованої логістизації процесів на підприємствах як одержувачів фінансових потоків ($LogF_1$) приймає вигляд:

$$LogF_1 = f(IF^{Log}(\{X^{in}\}; \{Y^{ex}\}), \mathcal{L}), \quad (1)$$

де $\mathcal{L}$ – випадкова складова, що впливає на фінансові потоки інтегрованої логістизації процесів на підприємствах.

Аналогічним чином формується ситуація опису інтегрованої логістизації процесів на підприємствах як платників фінансових потоків ($LogF_2$):

$$LogF_2 = f(OF^{Log}(\{X^{in}\}; \{Y^{ex}\}), \mathcal{L}), \quad (2)$$

Для переходу інтегрованих логістизаційних процесів на підприємствах зі стану $LogF_1$ до стану $LogF_2$ (тобто $LogF_1 \rightarrow LogF_2$) повинно мати місце рішення (бути розроблене, прийняте та реалізоване) щодо розподілу вхідних логістичних фінансових потоків за відповідними логістичними напрямками. При цьому рішення щодо розподілу формується також під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів та залежить від початкового стану системи:

$$LogF_{1 \rightarrow 2} = f(DFLog(\{X^{in}\}; \{Y^{ex}\}), \mathcal{L}), \quad (3)$$

де $DFLog$ – розподілені фінансові потоки інтегрованої логістизації процесів на підприємствах.

Показник оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами інтегрованої логістизації процесів на підприємствах можна представити у такому вигляді:

$$\varphi_F^{Log} = \frac{\sum_{i=1}^n \omega_i \frac{LogF_i^{факт}}{LogF_i^y}}{\lambda} \rightarrow 1, \quad (4)$$

де φ_F^{Log} – показник оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами інтегрованої логістизації процесів;

ω_i – вага i -ї підділі в багатоцільовій моделі інтегрованої логістики процесів на підприємствах;

$LogF_i^{факт}$ – фактична кількісна характеристика i -ї підділі в багатоцільовій моделі інтегрованої логістики процесів на підприємствах;

$LogF_i^ц$ – цільова кількісна характеристика i -ї підділі в багатоцільовій моделі інтегрованої логістики процесів на підприємствах;

n – кількість підділей в багатоцільовій моделі інтегрованої логістики процесів на підприємствах ($0 < n < 1$);

λ – середньозважений індекс вартості фінансових ресурсів інтегрованої логістики процесів на підприємствах.

Обмеженнями запропонованої моделі показника оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами інтегрованої логістики процесів на підприємствах є такі:

$$\left\{ \begin{array}{l} LogF_i^{факт} < LogF_i^ц, \\ \sum_{i=1}^n \omega_i = 1 \end{array} \right., \quad (5)$$

$$\lambda \in [0; 1].$$

Таким чином, умовам ефективного управління фінансовими ресурсами інтегрованої логістики процесів на підприємствах відповідає ситуація, коли

$$LogF_i^{факт} = LogF_i^ц.$$

У формалізованому вигляді матриця бальних оцінок впливу внутрішнього та інституційного середовища (прямої та непрямої дії) на структуру вектора в багатоцільовій моделі інтегрованої логістики процесів на підприємствах має вигляд:

$$Log_{ij}^l = \begin{bmatrix} \log_{11}^l, \log_{12}^l, \dots, \log_{1n}^l \\ \log_{21}^l, \log_{22}^l, \dots, \log_{2n}^l \\ \vdots \\ \log_{m1}^l, \log_{m2}^l, \dots, \log_{mn}^l \end{bmatrix} = \begin{Bmatrix} 1 \\ 0 \\ -1 \end{Bmatrix}$$

Вага кожної i -ї підцілі в багатоцільовій моделі інтегрованої логістизації процесів на підприємствах розраховується як:

$$\omega_i = \frac{\sum_{m=1}^n \log_{nm}^l}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Log_{ij}^l}$$

Вектор стратегічних цілей в багатоцільовій моделі інтегрованої логістизації процесів на підприємствах у конкретний часовий період визначається комплексно на основі коефіцієнтів ω_i , сформованих за

результатами аналізу внутрішнього та інституційного середовища:

$$\overline{W}_t^{log} = \omega_1^{log}, \omega_2^{log}, \dots, \omega_t^{log}$$

Висновки і перспективи подальших розробок. Моделювання фінансових ресурсів інтегрованих логістизаційних процесів дає змогу не тільки сформувати оптимальний вектор стратегічних цілей багатоцільової моделі інтегрованої логістизації процесів, а й виявити взаємозв'язки між складом та обсягом вхідних та вихідних фінансових потоків інтегрованої логістизації процесів на підприємствах.

Список літератури: 1. Ожегов С.И. Словарь русского языка; около 57000 слов / С.И. Ожегов. Под ред. Н.Ю. Шведовой – М: рус.яз., 1988. – 750 с. 2. Доллан С. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / С. Дж. Доллан. Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общей ред.

В. Лукашевича – Л., 1991. – 448 с. **3.** Финансовый поток. Скорость финансового потока [Электронный ресурс] http://ntp-stv.narod.ru/new_page_24.htm **4.** Харрис Л. Денежная теория / Л. Харрис. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 750 с. **5.** Фуруботин Э.Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботин, Р. Рихтер. Пер. с англ. под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. гос. Ун-та, 2005. – 702 с. **6.** Финансы предприятий / Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. – 528 с. **7.** Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2003. – 283 с. **8.** Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. Т. 1 Пер. И.И. Степанова-Скварцова. – М.: Государственное издание политической литературы, 1950. – 794 с. **9.** Альбеков А.У. Коммерческая логистика / А.У. Альбеков, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 416 с. **10.** Нагловский С.Н. Логистика проектирования и менеджмента производственно-коммерческих систем / С.Н. Нагловский – Калуга: Манускрипт, 2002. – 336 с. **11.** Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л.В. Руденко: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.

Надійшла до редколегії 23.10.2013

УДК 658.5.012.1: 330.88

Организационно-экономические механизмы повышения эффективности управления финансовыми потоками многоцелевой модели интегрированной логистизация процессов / Н.М. Волосникова / Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) – С. 144-151. Бібліогр.: 11 назв.

В статье рассмотрены теоретические положения управления финансовыми потоками интегрированной логистизации процессов на предприятиях. Представлены основы моделирования относительно финансовых ресурсов интегрированных логистизационных процессов.

Ключевые слова: финансовые потоки, финансовые ресурсы, интегрированная логистизация процессов.

The paper deals with the theoretical position of the integrated management of financial flows logistics processes in the enterprise. The fundamentals of modeling the financial resources integrated logistics processes.

Keywords: financial flows, financial resources, integrated logistics processes.

А. С. ПРОКОФЬЕВА, студентка, НТУ «ХПИ»

В. О. ЧЕРЕПАНОВА, доц., НТУ «ХПИ»

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены методики разработки программы стратегического развития предприятия и возможности их практического применения на предприятиях Украины в условиях переходной экономики.

Ключевые слова: стратегическое управление, рыночная экономика, стратегическое развитие, стратегический менеджмент в Украине.

Вступление. Термин «стратегия» вошел в число управленческих понятий в конце 50-х годов XX столетия, когда наиболее остро стали возникать проблемы адекватного реагирования на неожиданные изменения во внешней среде. В таких условиях обращение к стратегии стало жизненно необходимым не только в военном деле (откуда и произошел сам термин), но в социальной сфере, экономическом, политическом развитии, научно-техническом прогрессе. В настоящее время стратегическое управление и как система управления, и как наука продолжает динамично развиваться. В данной статье проводится анализ возможности использования имеющихся разработок в данной области в условиях переходной экономики Украины.

Анализ основных достижений и литературы. Одним из первых разработал стратегический подход к управлению американский профессор Игорь Ансофф. В 80-х годах XX века происходит обострение конкуренции и ускорение изменений в окружающей среде, что потребовало новых методов решения проблем, которые были предложены профессором гарвардской школы бизнеса Майклом Портером. В 90-х годах XX века наиболее известны работы таких авторов, как Е. М. Бабосов, Б. Мильнер, М. Мескон, А. Н. Лапин, Р. А. Фатхутдинов.

Среди известных и глубоко разработанных к настоящему времени две противоположные концепции - построение стратегии на основе развития внутренних ресурсов и формирование стратегии на основе изменений внешней среды. Однако, существующее разнообразие подходов и недостаточно четкое определение содержания результатов стратегических разработок снижают качество управления.

Цель исследования: Анализ проблем стратегического развития предприятий в условиях переходной экономики Украины.

Материалы исследований. Стратегическое управление (management) – это процесс разработки, принятия и реализации стратегических решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала организации с угрозами внешнего окружения.

Стратегическое управление как процесс можно представить в виде последовательности нескольких этапов. Один из классических подходов к стратегическому управлению предусматривает следующие этапы (фазы) этого процесса:

- 1) определение миссии организации в системе более высокого уровня;
- 2) стратегический анализ внешней и внутренней среды организации;
- 3) прогнозирование параметров развития;
- 4) разработка целей;
- 5) формирование и выбор стратегии;
- 6) реализация стратегий;
- 7) контроль, корректирование и регулирование.

Стратегическое управление позволяет разработать средства и методы, которые способствуют достижению поставленных целей с учетом условий, сложившихся во внешней и внутренней среде. К числу наиболее перспективных методов стратегического менеджмента предприятия, отвечающих современным требованиям, следует отнести:

- системный подход с использованием критерия системной рациональности;
- ситуационный подход, использующий теорию факторов производства и критерий экономической рациональности или эффективности;
- подход, рассматривающий предприятие как общественный институт, который должен удовлетворять различные группы интересов, а его структура и управление строятся на основе концепции социально-экономической рациональности.

Процесс стратегического управления начинается с планирования и прогнозирования. Содержание логики стратегического планирования раскрывают следующие структурные элементы:

- 1) определение и формулирование цели или системы целей, которые преследует в планируемом периоде субъект стратегического планирования;

- 2) анализ исходного уровня развития объекта стратегического планирования в период, предшествующий планируемому, и уточнение параметров достигнутого уровня и его структуры к началу этого периода;
- 3) определение объема и структуры потребностей общества в планируемом периоде в результатах функционирования соответствующих объектов стратегического планирования;
- 4) выявление объема и структуры ресурсов, имеющихся на начало планируемого периода и вновь создаваемых в планируемом периоде;
- 5) согласование, балансирование потребностей и ресурсов социально-экономических подсистем различного уровня путем преодоления временных противоречий, несоответствий между ними на основе подготовки управленческих решений в форме стратегических прогнозов, программ и планов.

Процесс формирования стратегической ориентации предприятия начинается с момента осознания необходимости прогрессивного движения, желания что-то предпринять, чтобы стать лучше конкурентов, достичь преимуществ перед ними. Зарождающаяся идея должна быть подробно проработана с учетом обеспечения стратегии ресурсами, технологией, кадрами. Далее производится оценка условий реализации концепции общей стратегии, до какой степени определенности процесс формирования стратегии реален и будет реализован различными структурными звеньями как внутри, так и вне предприятия. Таким образом, стратегическая ориентация может быть представлена как постоянное многомерное развивающееся во времени явление, которое охватывает все виды деятельности предприятия, всех сотрудников, нацеливая их на прогрессивное развитие, на повышение их социально-экономического уровня жизни.

Результаты исследований. Опыт функционирования систем стратегического планирования на крупнейших фирмах Запада подтвердил их достаточно высокую эффективность. В тоже время он свидетельствует, что главная причина возможной в ряде случаев низкой эффективности стратегического управления является попытка его осуществления в рамках морально устаревших организационных структур (без существенной перестройки форм и методов управления, систем контроля). При этом руководители среднего звена по-прежнему главное внимание уделяют достижению текущих целей, вопросам оперативного управления.

Развитие стратегического менеджмента в Украине является неотъемлемой частью формирования рыночных отношений. Однако острота проблемы создания нового механизма управления заключается как в недостаточной теоретической проработке проблемы, так и в отсутствии у

руководителей и специалистов необходимой компетентности, практических навыков и умений в вопросах стратегического управления предприятием в условиях рынка. Важной задачей является развитие стратегического мышления у менеджеров-практиков и приобретение знаний оперативного стратегического управления результативностью работы предприятия.

В условиях становления и развития рыночных отношений в Украине кардинально меняется подход к управлению предприятиями, всеми сферами их деятельности. При переходе к рынку возникают новые динамичные отношения между производителями и потребителями продукции, в центр внимания выдвигается проблема конкурентоспособности субъектов хозяйствования. Обеспечение конкурентоспособности предприятия и управление этим процессом требуют коренного изменения взглядов с учетом реалий украинской экономики. К фундаментальным вопросам относится разработка концепции управления конкурентоспособностью предприятия исходя из новой парадигмы рыночных отношений. Суть концепции состоит в формировании организационно-управленческих механизмов, основанных на ситуационном подходе.

В зависимости от уровня нестабильности окружающей среды, сложности решаемых задач и принятой парадигмы управления выделяют различные модели управления, отражающие управленческий процесс в целом и составляющие его компоненты. Предприятие – это сложная, вероятностная, динамическая, открытая социально-экономическая система, которая постоянно подвергается воздействию многочисленных факторов внешней и внутренней среды. Один из важнейших факторов – люди. Учет этого фактора требует научного подхода и искусства его применения в возникающих ситуациях. Менеджмент неотделим от организационной культуры, этики бизнеса, коммуникационных процессов. В 90-х гг. получили развитие системы управления, основанные на предвидении изменений, и принятии гибких решений. Предприятия все чаще обращаются к методам стратегического управления.

Сегодня перед предприятием стоит вопрос о том, способно ли оно адекватно реагировать на условия и изменения существующей и прогнозируемой внешней среды и каков должен быть управленческий инструментарий, обеспечивающий, в конечном счете, сохранение и повышение конкурентоспособности предприятия как одной из важнейших составляющих стратегического менеджмента.

В настоящее время в структуре управления большинства действующих предприятий практически отсутствуют подразделения, менеджеры которых должны изучать конъюнктуру рынка, сильные и слабые стороны

конкурентов, анализировать уровень рекламы, а также отсутствуют разработки и рекомендации по стратегическому управлению их развития.

Выводы. Анализ имеющейся зарубежной и отечественной литературы по проблемам стратегического планирования и развития предприятий позволяет сделать вывод, что различные авторы по-разному представляют концепцию развития предприятий в рыночных условиях: одни авторы главным считают конкуренцию, другие - развитие кадрового потенциала предприятия, третьи - развитие производственных единиц. Пока отсутствует единый методологический подход в данном направлении.

Современное состояние экономики Украины требует формирования такой стратегии развития предприятия, которая позволяет поддерживать конкурентные преимущества в долгосрочном периоде. Стратегическое управление необходимо каждому предприятию, которое хочет быть конкурентоспособным.

Литература: 1. Бабосов Е. М. Стратегическое управление // Е. М. Бабосов. Социология управления. Минск, 2002. С. 144-153. 2. Лапин А. Н. Развитие теории стратегического управления организацией // Стратегическое управление современной организацией. М., 2004. С. 7-19. 3. Лапин А. Н. Стратегическое управление современной организацией // Управление персоналом. 2005. № 7. С. 63-71. 4. Фатхутдинов Р. А. Концепция стратегического менеджмента // Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. М., 2001. С. 16-34. 5. Игорь Ансофф. Стратегическое управление.-Москва: Экономика, 1989. - 500 с.

Надійшла до редколегії 24.10.2013

УДК 658

Проблеми стратегічного розвитку підприємств в умовах перехідної економіки / А. С. Прокоф'єва, В.О. Черепанова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2013. - № 66 (1039) - С. 152-156. Бібліогр.: 5 назв.

У цій статті розглянуті методики розробки програми стратегічного розвитку підприємства і можливості їх практичного вживання на підприємствах України в умовах перехідної економіки.

Ключові слова: стратегічне управління, ринкова економіка, стратегічний розвиток, стратегічний менеджмент в Україні.

In this article techniques of development of the program of strategic development of the enterprise and possibility of their practical application at the enterprises of Ukraine in the conditions of a transitional economy are considered.

Keywords: strategic management, market economy, strategic development, strategic management in Ukraine.

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»

Ю.С. ГЛУШАЧ, старший викладач, ХНУ ім. Каразіна, Харків

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проводиться дослідження стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, стратегія, стратегічні напрями, розробка стратегії

Вступ. Будь-яка підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком. Непередбачуваність господарської діяльності призводить до багатьох небажаних наслідків: від незначних матеріальних збитків до повного банкрутства. Тому особливу актуальність набуває проблема забезпечення економічної безпеки підприємства, адже правильне діагностування проблем економічної стійкості, систематизація загроз, ризиків є головним завданням для стабільного функціонування підприємства.

Постановка завдання. В сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища підприємству необхідно адаптуватися, вдосконалювати та розробляти нові засоби забезпечення економічної безпеки для досягнення цілей підприємства. В зв'язку з цим актуальності набувають пошуки нестандартних стратегічних напрямків засобів забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємства.

Методологія. Дослідженням проблем та питанням забезпечення економічної безпеки приділяють значну увагу вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких: В.І. Мунтян, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко, С.Ф. Покропивний, Г. Пастернак-Таранушенко, Д. Болдуїн, О. Судакова та інші.

Результати дослідження. Забезпечення економічної безпеки підприємства - це безупинний процес підтримання її функціональних складових частин на певному рівні з метою досягнення максимального ефекту на даний час і в майбутньому.

Економічна безпека підприємства - це стан захищеності підприємства від негативного впливу дестабілізуючих факторів, при якому забезпечується стабільне його функціонування, реалізація основних комерційних інтересів у даний час і в майбутньому.

Усю сукупність рішень, які приймаються на підприємстві, поділяють на два

види - тактичні рішення, націлені на використання наявного економічного потенціалу в теперішньому, і стратегічні, які стосуються процесів поповнення, створення економічного потенціалу та відповідають вимогам безпеки системи і лежать в основі стратегії підприємства. Така сукупність стратегічних рішень у розрізі характеру реагування на зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства дістала назву «стратегія економічної безпеки», яка складається з двох основних елементів - групи стратегій підтримки економічної безпеки (стратегії усунення існуючих загроз, запобігання можливим загрозам, компенсації збитку) та групи стратегій відновлення економічної безпеки (стратегії збільшення прибутків, зниження витрат, продажу активів, комплексна стратегія відновлення).

Стратегія економічної безпеки підприємства - це економічна система забезпечення економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді, що являє собою сукупність приватних взаємоузгоджених складових, які об'єднує єдина глобальна мета - досягнення рівня економічного прибутку.

Розроблення стратегії економічної безпеки підприємства слід здійснювати кількома етапами: визначення глобальної цілі підприємства; виявлення резервів підвищення ефективності його можливостей і небезпек зовнішнього середовища; вибір елементів економічної стратегії; визначення локальних цілей; тактичне планування і розроблення альтернативних варіантів тактичних дій; контроль результатів реалізації стратегії.

Організаційними заходами, що забезпечують реалізацію стратегії економічної безпеки, є: створення координаційного центру на чолі з керівником організації, оперативним органом якого є служба безпеки; розроблення і затвердження наказом по підприємству нормативно-методичного забезпечення стратегії; ресурсне забезпечення і цільове використанням ресурсів.

Оскільки економічна безпека підприємства має прямий причинно-наслідковий зв'язок із системою та результатами стратегічного планування розвитку, найважливішим етапом її забезпечення є прогнозування факторів впливу та показників економічної безпеки. Розробка стратегічного плану повинна проводитися з урахуванням цілей виробництва, засобів і можливостей їхнього досягнення, конкурентного середовища, умов господарювання. Однак є загальні, типові чинники, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності та галузі виробництва, а саме: безпосередні чинники виробництва - основні чинники, які безпосередньо забезпечують діяльність виробництва; стабільний попит на продукцію чинник, який також відіграє важливу роль у рівномірному пропозиційному розвитку виробництва; зовнішня конкуренція на продукцію, призначену на експорт; державне економічне регулювання діяльності підприємства; компетентність

керівництва підприємства. Є ще й інші чинники економічної безпеки підприємства, які не пов'язані з безпосередньою виробничою діяльністю, але істотно впливають на стан виробництва.

Розроблення стратегії економічної безпеки підприємства ґрунтується на таких принципах:

- орієнтація на довгострокові глобальні цілі;
- забезпечення взаємозв'язку сукупності елементів економічної стратегії, за допомогою яких буде забезпечуватися досягнення глобальної стратегічної цілі діяльності підприємства;

- багатоваріантність напрямів розвитку;
- комплексність розроблення стратегії.

Метою забезпечення безпеки підприємства також, є комплексна дія на потенційні і реальні загрози, що дозволяє йому успішно функціонувати в нестабільних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Досягнення цієї мети вимагає реалізації наступних завдань:

- виявлення загроз для стабільності і розвитку підприємства і виробітку заходів по їх протидії;

- забезпечення захисту технологічних процесів;
- своєчасне інформування керівництва підприємства про факти порушення законодавства;

- всестороннє вивчення ділових партнерів;
- реалізація заходів по захисту комерційної і іншої інформації;
- забезпечення захисту всіх видів ресурсів підприємства.

Для того, щоб підвищити рівень економічної безпеки підприємств, необхідно враховувати міжнародний досвід у цій сфері. Можливі шляхи покращення економічної безпеки підприємств:

- використання методів діагностування економічної безпеки, таких як індикаторний, ресурсно-функціональний та метод, заснований на порівнянні величини інвестицій у підприємство.

- підприємства малого та середнього бізнесу досить часто зустрічаються з проблемою незаконних дій з боку великих підприємств та підприємств-монополістів, тому потрібно законодавчо закріплювати механізми реалізації прав підприємств у разі дискримінаційних дій щодо них;

- вдосконалення законодавства про інтелектуальну власність, авторських прав.

Висновки. Отже економічна безпека є досить важливою проблемою, дослідження якої дозволить зробити значний крок щодо підвищення можливостей підприємства. Розробка та реалізація стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства має велике практичне значення у забезпеченні

стабільної діяльності підприємства в поточному та стратегічному періодах.

Список літератури: 1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко ОМ. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. - К.: Лібра, 2003. - 280 с. 2. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покрозивного - К.: КНЕУ, 2002. - 528 с. 3. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Вашенко. - К.: Центр навчальної літератури, 2008. - 239 с. 4. Ткач В. О. Економічна безпека в умовах ринкових відносин / В. О. Ткач // Європейський вектор економічного розвитку. - 2011. - № 1 - С. 228 -234. 5. Васильків Т.Г. Економічна безпека підприємництва в Україні: стратегія та механізми зміцнення : моногр./ Т.Г. Васильків ; Національний інститут стратегічних досліджень. -Львів, 2008.

Надійшла до редколегії 24.10.2013

УДК 658

Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств /О.О.Фальченко, Ю.С. Глушач // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) - С. 157-160. Бібліогр.: 5 назв.

В статье проводится исследование стратегических направлений обеспечения экономической безопасности предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятий, стратегия, стратегические направления, разработка стратегии

Research of strategic directions of providing zkonomicheskoy safety of enterprises is conducted in the article.

Keywords: economic safety of enterprises, strategy, strategic napravlennyya, development of strategy

УДК 320

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

Ю. В. СИДОРЕНКО, студент НТУ «ХПІ»

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДНА ІЗ СКЛАДОВИХ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В статті досліджено науковий доробок щодо сутності понять фінансової стійкості та економічної безпеки підприємства. Показано істотність фінансової стійкості як складової економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, економічна безпека, зовнішні і внутрішні фактори, фінансова незалежність.

Вступ. У сучасних умовах конкретного етапу економічного розвитку країни, який визначається нестабільністю економічної системи та іншими дестабілізуючими чинниками, суб'єкти господарювання самостійно планують

© О. В. Мелень, Ю. В. Сидоренко, 2013

та здійснюють фінансово-економічну діяльність. При цьому забезпеченню стабільності, економічної безпеки та прогнозуванню можливостей економічного зростання приділяється особлива увага. Досягнення цього рівня функціонування неможливе без розглядання такого показника, як фінансова стійкість. Оскільки саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, постачальників, власників. Тому одним із найважливіших завдань, що постають перед вітчизняними підприємствами для підтримки економічної безпеки, є підвищення рівня фінансової стійкості.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Поняття фінансової стійкості та розгляд її як складової економічної безпеки висвітлено в багатьох працях як вітчизняних, так і іноземних авторів. Значний внесок зробили М. П. Андрющенко, О. В. Озаріна, В. Л. Ортинський, Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський, В. М. Шликов, Т. Г. Логутова, Д. І. Нагаєвський, Б. Є. Грабовецький, О. С. Філімоненков, В. М. Родіонова, Г.В. Савицька, М.А. Федотова, П. Є. Житний, В. В. Тищенко, та інші.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення сутності фінансової стійкості підприємств і її значення як складової економічної безпеки підприємства.

Результати досліджень. Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов успішної і стабільної роботи підприємства в ринкових умовах. Якщо підприємство фінансово стійке і платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами такого ж профілю при отриманні кредитів, залученні інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більш воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик банкрутства. Враховуючи важливість показника фінансової стійкості підприємства в оцінці загальної економічної безпеки підприємства передусім розглянемо сутність поняття економічної безпеки.

Досліджуючи низку наукових праць можна стверджувати, що багато науковців трактують поняття економічної безпеки по-різному. Так, за М. П. Андрющенком та О. В. Озаріною [1] економічна безпека підприємства — «це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх погроз, при якому забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності».

Український вчений В. Л. Ортинський [2] трохи розширив поняття і визначив економічну безпеку підприємства як «захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноваріантні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності».

Т. М. Іванюта та А. О. Заїчковський [3] розглядають економічну безпеку

підприємства як «систему створення механізму мобілізації й найбільш оптимального управління корпоративними ресурсами з метою найбільш ефективного їх використання і забезпечення стійкого функціонування того чи іншого підприємства, його активної протидії будь-яким негативним чинникам впливу на свою економічну безпеку»

Більш коротшим змістовно є визначення В. М. Шликова[4]. За його думкою економічна безпека підприємства - це «... стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки чи економічних загроз».

У той же час Т. Г. Логутова та Д. І. Нагаєвський [5] стверджують, що економічна безпека підприємства «є складною категорією, що характеризує здатність створеної на підприємстві системи протистояти дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників з метою забезпечення ефективного використання його ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо), наявних ринкових можливостей (конкурентоспроможності), а також виконання інших статутних завдань у поточному періоді та на перспективу».

Аналізуючи думку вчених можна підсумувати, що економічна безпека підприємства характеризується такими критеріями, як: 1) захищеність від негативних впливів факторів зовнішнього і внутрішнього середовища; 2) здатність усунути або пристосуватися до загроз, що не позначаються негативно на діяльності підприємства; 3) найбільш оптимальне управління ресурсами для ефективного функціонування підприємства сьогодні та в перспективі. Інакше кажучи, економічна безпека – це стан підприємства, який характеризується стабільністю та стійкістю розвитку.

З огляду на це великий інтерес представляє вивчення фінансової стійкості як одного з показників економічної безпеки підприємства.

Б. Є. Грабовецький [6] ототожнює фінансову стійкість із платоспроможністю, рівновагою між власними та залученими засобами, незалежністю від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довірою кредиторів і інвесторів та рівнем залежності від них, наявністю такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

О. С. Філімоненков [7] у своїй роботі стверджує, що фінансова стійкість — «це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне». Тобто фінансово стійким підприємство можливо назвати в тому випадку, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень, а отриманий прибуток забезпечує фінансування підприємства та його незалежність від кредиторів.

В. М. Родіонова, Г.В. Савицька і М.А. Федотова[8] представляють фінансову стійкість як таке становище фінансових ресурсів підприємства, їх

розподіл і використання, яке забезпечує розвиток підприємства завдяки зростанню прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

П. Є. Житний та В. В. Тищенко [9] трактують фінансову стійкість як основний компонент загальної стійкості організації, оскільки показник характеризує стабільне перевищення доходів над витратами. На їх думку, одержаний прибуток дає можливість підприємству розвиватися, а розвиток, в свою чергу, забезпечує економічну безпеку самого підприємства. Важливим є визначення меж фінансової стійкості, оскільки неплатоспроможність підприємства може бути наслідком недостатньої фінансової стійкості, а надлишкова фінансова стійкість може перешкоджати розвитку через збільшення витрат на збереження зайвих запасів і резервів. Фінансова нестабільність є причиною погіршення стану економічної безпеки підприємства, тобто неефективного функціонування господарського суб'єкта. Отже, політика підприємства із регулювання фінансової стійкості, а разом і економічної безпеки, повинна орієнтуватися як на вимоги ринку, так і на потреби розвитку організації. Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається, окрім іншого, ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Не можна не погодитись з науковцями щодо важливості показника фінансової стійкості. Спорідненими словами фінансовій стійкості є платоспроможність, рівновага, незалежність, розвиток, кредитоспроможність, стабільність. Всі ці визначення характеризують економічну безпеку підприємства, рівень протистояння дії зовнішніх та внутрішніх негативних чинників.

В сучасних умовах зважаючи на різнобічність показника фінансової стійкості П. Є. Житний та В. В. Тищенко [9] пропонують його структурувати. Науковці виділяють поточну, реальну, потенційну та формальну фінансову стійкість. Поточна фінансова стійкість - на конкретний момент часу. Потенційна фінансова стійкість пов'язана з перетвореннями і з врахуванням зовнішніх умов, що змінюються. Формальна фінансова стійкість створена і має підтримку держави ззовні. Реальна фінансова стійкість - в умовах конкуренції і з врахуванням можливостей здійснення розширеного виробництва.

Правильна оцінка фінансової стійкості, а отже і стану економічної безпеки підприємства, за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Показник фінансової стійкості підприємства цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті - негативному; вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

Існують три загальновідомі показники [10], що характеризують фінансову стійкість підприємства: надлишок або нестача власних оборотних

коштів; надлишок або нестача власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів; надлишок або нестача загальної величини основних джерел формування запасів. Ці показники відповідають показникам забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування. Після проведення розрахунків наведених вище показників за критерієм фінансової стійкості підприємство може бути віднесене до одного з чотирьох рівнів: абсолютна фінансова безпека, задовільна фінансова безпека, незадовільна фінансова безпека, критична фінансова безпека.

Кожне підприємство повинно прямувати до позитивного значення фінансової стійкості, тобто до створення достатнього обсягу фінансових ресурсів, що виступають гарантом своєчасності розрахунків з постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансової системи, подальшого економічного та соціального розвитку.

Одним із завдань оцінки стану економічної безпеки підприємства є пошук резервів підвищення його фінансової стійкості. Допомогти в досягненні цієї мети може внутрішній аудит [11]. Як правило, функції внутрішнього аудитора складаються з контролю функціонування та організації систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю – це виконання частини функцій керівництва підприємства. Загалом служба внутрішнього аудиту відповідає перед керівництвом підприємства за постійне спостереження та контроль функціонуючих систем. Фахівці служби внутрішнього аудиту подають рекомендації з вдосконалення цих систем: експертизи фінансової і оперативної інформації; аналізу коштів, які використовуються для ідентифікації; виміру; класифікації та інформування; підготовки оглядів ефективності діяльності підприємства, включаючи нефінансові заходи керівництва; контролю за дотриманням українського законодавства і виконанням всіма підрозділами підприємства його внутрішньої політики щодо здійснення діяльності.

Таким чином, така організаційно-структурна складова на підприємстві, як внутрішній аудит або будь-який інший орган чи особа, що виконує функції внутрішнього аудиту може відслідкувати та попередити можливі погіршення фінансової стійкості на підприємстві.

Висновки. У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво підприємств та організацій швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Кожен суб'єкт господарювання прагне досягти та підтримувати економічну безпеку. Запорукою економічної безпеки підприємства є його здатність функціонувати і розвиватись в умовах мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища. Фінансова складова підприємства

вважається одним із провідних й вирішальних напрямків організації економічної безпеки підприємства, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Список літератури: 1. Андрющенко М. П., Озаріна О. В. Економічна безпека підприємства в аспекті ресурсного підходу [Електронний ресурс] / М. П. Андрющенко, О. В. Озаріна // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/24859.doc.htm 2. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с. 3. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с. 4. Гесць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство/ Гесць В.М.: Монографія. – Харків: ВД “ ІНЖЕК”, 2006. – 240 с. 5. Логутова Т. Г., Нагаєвський Д. І. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення [Електронний ресурс] / Т. Г. Логутова, Д. І. Нагаєвський // Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/730/37.1.pdf?sequence=1> 6. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз [Електронний ресурс] / Б. Є. Грабовецький // Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy_analiz_-_grabovetskiy_bye 7. Філімонов О. С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і допов. — к: МАУП, 2004. — 328 с.: іл. — Бібліогр.: с. 318-321. 8. Смірнова Т. О., Усатюк К. К. Фінансова стійкість підприємства [Електронний ресурс] / Т. О. Смірнова, К. К. Усатюк // Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_11/196_Smi.pdf 9. Житний П. Є., Тищенко В. В. Фінансова стійкість підприємства і її вплив на економічну безпеку регіону [Електронний ресурс] / П. Є. Житний, В. В. Тищенко// Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/2106/1/Gitni.pdf> 10. Нагорна І. І. Оцінка стійкої економічної безпеки промислового підприємства [Електронний ресурс] / І. І. Нагорна// Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekpr/2008_19/nagorna.pdf 11. Немченко В. В., Іванченкова Л. В., Ткачук Г. О. Фінансово-економічна безпека та її значення в підготовці фахівців [Електронний ресурс] / В. В. Немченко, Л. В. Іванченкова, Г. О. Ткачук // Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2012_3/files/st14.pdf

Надійшла до редколегії 25.10.2013

УДК 320

Фінансова стійкість підприємства як одна із складових його економічної безпеки / О. В. Мелень, Ю. В. Сидоренко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) – С. 160–165. – Бібліогр.: 11 назв.

В статтю досліджені наукові наробки в області сутності поняття фінансової устойчивости и экономической безопасности предприятия. Показана существенность фінансової устойчивости как составляющей экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономическая безопасность, внешние и внутренние факторы, финансовая независимость.

Scientific use in the area essence of concepts the financial stability and economic security is investigational in the article. The significance of financial stability as a component of economic security is rotined.

Keywords: financial stability, economic security, internal and external factors, financial independence.

В.О. САМБОРСЬКИЙ, ст. викладач факультету права та масових комунікацій ХНУВС, Харків

МЕТОДИКА ОЦІНКИ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається використання методу аналізу ієрархій щодо оцінки стратегії енергетичної безпеки переробного підприємства.

Ключові слова: енергетична безпека, метод, стратегія, ресурси, енергоефективність, критерій, аналіз, оцінка.

Вступ. Зміна ринкового середовища, а саме усвідомлення процесів приватизації, що поширюються в електроенергетичній галузі, подорожчання первинних енергоресурсів, які є сировиною для виробництва енергії, знос інфраструктури для передачі енергії – це тільки деякі фактори, що безпосередньо впливають на енергетичну безпеку переробного підприємства. Крім цих факторів, також загрозами енергетичній безпеці переробного підприємства можуть бути: стихійні лиха, аварії систем енергопостачання, зростання світових цін на паливо та енергію, високий ступінь зносу основних фондів енергетики, дефіцит енергозабезпечення, низький інвестиційний потенціал тощо. Зрозуміло, що рішення даних питань є актуальною задачею, яка стоїть перед будь – яким підприємством, що прагне до стабільного свого розвитку. Вирішення даного завдання передбачає комплексний підхід або розробку стратегії енергетичної безпеки підприємства. Одним із похідних завдань при розробці даної стратегії є її оцінка.

Постановка задачі. На розробку стратегії енергетичної безпеки підприємства впливає велика кількість факторів, тим самим ускладнюючи її оцінку. Але, саме кількісна оцінка стратегії енергетичної безпеки підприємства може нести інформацію, щодо подальшого сталого розвитку підприємства. Для оцінки стратегії енергетичної безпеки можна застосувати декілька методик. Наприклад, можна використовувати методику, що базується на показниках фінансового стану підприємства, наприклад оцінках прибутку, рентабельності, збитків. Інша методика може брати до уваги суб'єктивні фактори, пов'язані з процесами управління підприємством, які є прерогативою керівництва. В останньому випадку, в якості метода оцінки стратегії енергетичної безпеки підприємства може бути використаний метод аналізу ієрархій (MAI).

Методологія. В якості метода дослідження використовується метод аналізу ієрархій, який був розроблений відомим математиком Сааті.

© В.О. Самборський, 2013

Сутність МАІ полягає в наступному [1,43]. Є певна мета і сукупність одночасно реалізованих методів, які забезпечують досягнення цієї мети. Зазначена мета декомпонується на ряд критеріїв(умов), виконання яких забезпечує досягнення поставленої мети. Вибрані критерії порівнюються між собою (кожен з кожним) і по 9 -ти бальній системі визначається відносна ступінь важливості кожного критерію в парі. На основі отриманої матриці порівнянь визначається відносна величина ступеня важливості кожного з критеріїв для досягнення поставленої мети в цілому. Аналогічним способом, шляхом парного порівняння , для кожного з критеріїв формуються матриці різних підходів, на основі яких визначається ступінь відповідності кожного з підходів кожному з критеріїв . Надалі з урахуванням ступеня важливості кожного критерію визначається внесок (ваговий коефіцієнт) кожного з підходів для досягнення поставленої мети.

Застосування метода аналізу ієрархій для стратегій енергетичної безпеки підприємства може передбачати вибір та оцінку трьох підходів або альтернатив. Дані підходи можна отримати застосувавши метод SWOT аналізу, визначаючи загрози енергетичній безпеці підприємства та його можливості, а також аналізуючи слабкі і сильні сторони роботи підприємства. Подальша оцінка підходів відбувається за допомогою експертів за 9 – ти бальною шкалою. В таблиці 1 зібрані основні підходи щодо формування стратегії енергетичної безпеки переробного підприємства.

Таблиця 1 - Підходи щодо формування стратегії енергетичної безпеки переробного підприємства

Підходи(альтернативи)	Характеристика стратегії
Підхід№1	Зміна структури енергетичних ресурсів, які використовує підприємство
Підхід №2	Впровадження енергозберіжних технологій(нові способи генерації енергії, використання поновлювальних джерел енергії)
Підхід №3	Удосконалення постачання та використання енергії за рахунок самофінансування(автоматизація, скорочення числа трансформацій енергії, правильний вибір місця розташування цехових і головних розподільчих (понижувальних) підстанцій)

В якості критеріїв, на основі яких будуть порівнюватися дані підходи або альтернативи щодо формування стратегії енергетичної безпеки підприємства можуть бути запропоновані основні цілі енергетичної безпеки переробного підприємства, а саме: безпека поставок енергії, наприклад надійність поставок енергії, можливості щодо накопичення енергії на підприємствах тощо; безпека цін або безпека доступності енергії, яка передбачає можливість покупки енергії за прийнятними цінами; зниження негативного впливу на оточуюче середовище, а саме збільшення використання поновлювальних джерел енергії. Дані критерії розташовані в таблиці 2.

Використовуючи таблицю порівнянь, яка має дев'ять значень відносно різних результатів порівнянь, в результаті можна побудувати основну матрицю, в якій будуть абсолютні і відносні результати ступені важливості кожної з запропонованих стратегій, а також матриці відносних ступенів відповідності альтернативних підходів кожному з критеріїв.

Таблиця 2 -Критерії збільшення використання поновлювальних джерел енергії

Критерії	Характеристика критерія
Критерій №1	Енергозабезпечення(безперебійність енергопостачання та надання якісної енергії та послуг)
Критерій №2	Енергодоступність(за ціною та енергоощадністю)
Критерій №3	Енергоприйнятність(за мінімальним впливом на довкілля)

Висновок. Використання методу аналізу ієрархій щодо з'ясування важливості того або іншого підходу при формуванні стратегії енергетичної безпеки переробного підприємства показало, що використовуючи даний метод можна визначити вагові коефіцієнти для даних підходів. Значення даних вагових коефіцієнтів для різних підходів буде визначатися особливостями оцінювання експертами, по – перше, ступенів важливості критеріїв енергетичної безпеки для певного підприємства за 9 – ти бальною шкалою, по – друге, ступенів відповідності підходів певним критеріям для певного підприємства за 9 – ти бальною шкалою. Найбільше підсумкове значення вагового коефіцієнту будь – якого з підходів і буде представляти собою основу на якій буде відбуватися формування стратегії енергетичної безпеки певного підприємства.

Список літератури: 1. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. М., Радио и связь, 1993. 2. *Смирнов Н. В* и др. Курс теории вероятностей и математической статистики. М., Наука, 1969. 3. *Долинський А.А.* Енергозбереження та екологічні проблеми енергетики // Наука та інновації. – 2006. – № 2.

Надійшла до редколегії 25.10.2013

УДК 316.6: 42

Методика оцінки стратегії енергетичної безпеки переробного підприємства /В.О. Самборський// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) - С. 166-168. Бібліогр.: 3 назв.

В статье рассматривается использование метода анализа иерархий для оценки выбора стратегии энергетической безопасности предприятия.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, метод, стратегия, ресурсы, энергоэффективность, критерий, анализ, оценка.

The article deals with the using of the analytic hierarchy process to evaluate the choice of the energy security strategy for the enterprise.

Keywords: power safety, method, strategy, resources, енергоефективність, criterion, analysis, estimation.

В.В. МАЛІКОВ , доктор наук з держ.управління, доц., ХНАДУ, Харків
Т.В. КОВАЛЬОВА , канд.екон.наук, доц., ХНАДУ, Храків

АНАЛІЗ ФОРМ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНІСТІ В КОНТЕКСТІ НП(С)БО 1 «ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ЗВІТНОСТІ»

Затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку змінило порядок складання фінансової звітності. У статті розглянуті особливості складання фінансової звітності вітчизняними підприємствами за новим стандартом, звернуто уваги на позитивні та негативні сторони цього процесу.

Ключові слова: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти обліку, форми звітності, статті, підприємство.

Вступ. Процеси глобалізації, що приводять до економічної та політичної взаємозалежності країн та регіонів світу, безпосередньо впливають і на процес ведення обліку й складання звітності в нашій країні. Нарешті Україна вже визначилася із тим місцем, яке вона може чи хотіла б зайняти у світовому просторі, із функціями у майбутній глобальній спільноті. Саме правильна система ведення обліку і звітності дасть можливість отримати достовірну інформацію, яка в майбутньому буде приймати участь у модернізації національної економіки. Україна зацікавлена у розвитку зв'язків з іншими країнами, особливо в економіці, що неможливо без вивчення та використання міжнародних стандартів, серед яких стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності посідають важливе місце.

Михайлова Т.П. стверджує, що розширення міжнародних зв'язків, виникнення світових ринків капіталу, створення міжнародних компаній зумовлюють необхідність впровадження єдиних правил і процедур ведення фінансового обліку і складання фінансової звітності [1]. Це пов'язано з тим, що ведення бізнесу в різних країнах має свої особливості, що, безумовно, приводить до розбіжностей в обліку та звітності. Саме тому, в нашій країні, на початку 2013р., були внесені зміни до нормативно-законодавчої бази, у яких прослідковується спроба наблизити як форми звітності, так і підходи до її складання до рівня міжнародних. У цій роботі, ми спробуємо проаналізувати ці нововведення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями фінансової звітності щодо структури, порядку її складання, складу, займалась значна кількість науковців та практиків. При написанні цієї роботи ми опиралися на

дослідження Голова С., Бутинця Ф., Чижевської Л., Малюги Н., Дж. Блейка, Я. Вільямса та ін.. Однак, сучасна законодавчо – нормативна база відносно фінансової звітності в нашій країні, потребує подальшого детального вивчення з метою розробки рекомендацій щодо роз'яснення сутності окремих її складових та особливостей її складання.

Метою дослідження є вивчення проблем та особливостей складання фінансової звітності в контексті змін законодавства.

Матеріали досліджень. Про зміни у законодавстві стосовно фінансової звітності в нашій країні говорили досить давно. У 2010 р. була прийнята Концептуальна основа фінансової звітності, яка відзначила, що подальшої гармонізації найкраще можна досягти шляхом зосередження уваги на фінансових звітах, які складаються з метою надання інформації, корисної для прийняття економічних рішень [2]. Прийняття Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» на початку 2013р. [3], запровадило складання звітності за новими формами, тим самим була зроблена спроба наблизити українську фінансову звітність до рівня міжнародної, зробити її уніфікованою та зрозумілою. Це положення замінило перші п'ять національних стандартів бухгалтерського обліку, що, безумовно, є позитивним в частині зменшення кількості нормативних актів.

Реально в Україні існують два види стандартів – національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку НП(с)БО і просто положення стандарти бухгалтерського обліку (П(с)БО). При чому, перші більше регламентують складання фінансової звітності (про це свідчить зміст самих положень), другі - ведення обліку. Термін «положення (стандарт) бухгалтерського обліку» взагалі було виключено із Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Нова редакція Закону дає пояснення тільки НП(с)БО [4]. Чи означатиме це зміну назви уже існуючих і затверджених П(с)БО поки не відомо. Можливо, було б доречніше, чітко розділити стандарти на стандарти звітності і стандарти обліку і відобразити це в назві документу. Це дало б змогу не плутатись у назві та призначенні нормативних актів.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 визначило мету, склад та принципи підготовки фінансової звітності, а також вимоги до призначення та розкриття її елементів. Нагадаємо, що метою складання звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. При цьому мета складання звітності, яка зазначена в Концептуальних основах фінансової звітності, є іншою, а саме:

надання фінансової інформації про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання. Такі рішення охоплюють придбання, продаж або утримування інструментів власного капіталу та боргових інструментів, а також надання або погашення позик та інших форм кредитів [2]. Ми бачимо очевидне протиріччя у визначенні мети складання звітності, а значить буде коректування у НП(с)БО 1, оскільки згідно ст.1 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» національні стандарти не можуть протистояти міжнародним. Крім того, готуються зміни і в МСФО, метою яких є економічні ресурси і вимоги до зобов'язань суб'єктів господарювання. Тобто, зміни чекають нашу звітність обов'язково.

НП(с)БО замінило перші п'ять положень стандартів бухгалтерського обліку. Бухгалтера звикли, що пояснення змісту всіх статей фінансових звітів зафіксовані були саме в П(с)БО. Натомість зараз фахівець, при заповненні статей звітності, повинен керуватись Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності, затвердженими наказом Мінфіну від 28.03.2013 р. №433 [5]. Ці рекомендації фактично схожі на стандарти 2,3,4 та 5.

Слід зазначити, що згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, інші - самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності. Суб'єкти малого підприємництва і представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності складають скорочену за показниками фінансову звітність у складі Балансу і Звіту про фінансові результати за національними положеннями (стандартами). Тобто, законодавство дало можливість самостійно визначати склад та методику складання звітності. Далі ми будемо розглядати звітність для тих підприємств, які складають звітність за національними П(с)БО.

За новим стандартом деякі форм звітності мають подвійну назву: Баланс або Звіт про фінансовий стан, Звіт про фінансові результати або Звіт про сукупний дохід, а Звіт про рух грошових коштів можна скласти аж за двома методами. Тепер подвійна назва звітів чітко вказує на призначення звіту. Назви інших форм не змінилися.

Щодо вимог складання нових форм, то вони майже не змінилися. Як і не змінилися види діяльності, за якими вони складаються звітність – це

операційна, фінансова та інвестиційна діяльність. Подвійність назви звіту про фінансові результати обумовила появу двох нових понять - сукупного доходу та іншого сукупного доходу. За НП(с)БО 1 сукупний дохід - зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками); інший сукупний дохід - доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємств.

Новації торкнулись статей звітності. Тепер підприємства можуть не наводити статті за якими відсутня інформація за звітний період, крім випадків, якщо такі дані були в попередньому звітному періоді. Крім того, можна доповнювати звіти новими статтями (вони отримали назву додаткові статті), але тільки тими, які передбачені в додатку 3 до НП(с)БО 1. Ці статті можна використовувати за умови, що інформація є суттєвою та її оцінка може бути достовірно визначена. Суттєвість статті визначають НП(с)БО 1, МСФЗ та керівництво підприємства. Цей підхід відповідає міжнародним стандартам, що є позитивним моментом. Наявність же обумовлених додаткових рядків знову не дає можливості до висловлювати бухгалтером свої професійні судження відносно інформації яка відображається у формах звітності, що, безумовно, є негативним моментом.

Аналізуючи форми звітності, слід відзначити, що змін щодо форми та структури зазнали всі форми фінансової звітності. Розглянемо їх детальніше. Баланс (Звіт про фінансовий стан) тепер складається з трьох розділів активу та чотирьох пасиву. За старою формою розділів було значно більше, як в активі так і в пасиві. Змінилась також і наповненість кожного розділу Балансу. Значно менше стало обов'язкових статей, але збільшилась кількість додаткових. Заповнення обов'язкових статей можливе за умови їх достовірної оцінки та отримання/вибуття економічних вигід від їх використання/погашення. Використовувати додаткові статті є необов'язковим, якщо інформація по ним відсутня і її не було в попередніх періодах. Методика складання форми 1 викладена у Методичних рекомендаціях по заповненню форм фінансової звітності. Ці ж методичні вказівки регулюють і Звіт про фінансовий результат (Звіт про сукупний дохід). Ця форма звітності зазнала значних змін. По-перше зменшилась кількість розділів (їх стало чотири, замість п'яти), по-друге – з'явився новий розділ – сукупний дохід (розділ II), по-третє – відображення показників звіту у динаміці, порівнюючи їх з минулим періодом. Перший та другий розділ форми 2 є аналогом закордонного Звіту про сукупний дохід.

Звіт про рух грошових коштів призначений для відображення один раз на рік інформації про надходження та вибуття грошей підприємства. З 2013

року підприємства мають право обирати одну із двох запропонованих форм: за прямим (відображення у звіті інформації про рух грошових коштів в розрізі окремих операцій) або непрямим (інформація про причини змін і залишку грошей) методом. Вибір форми звіту необхідно, на наш погляд, відобразити в наказі про облікову політику. Як і в попередніх формах, заповнювати необхідно тільки ті рядки, за якими інформація є істотною та оцінка статті достовірно оціненою. Можна, за необхідності, використовувати додаткові рядки. Звіт складається за видами діяльності, тобто за операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю. Загалом, значна кількість статей нових форм фінансової звітності стали комплексними, тобто одна стаття поєднала в собі декілька рядків або навіть цілий розділ старих форм звітів. Звіт про власний капітал є річною формою. Складові власного капіталу наведені в I розділі пасиву балансу. Замість звичного для бухгалтера поняття «статутний капітал» у формі 4 з'явилося поняття «зареєстрований капітал». Ця стаття включає, крім статутного капіталу ще й паєві внески КСП, ЖБК, споживчих та кредитних союзів та інший зареєстрований капітал. Новою також є стаття «капітал у дооцінках», у якій відображається дооцінка основних засобів, нематеріальних активів та фінансових інструментів, що відбулась за звітний період. Заповнювати тепер можна тільки рядки, за якими є інформація. Залучати також можна і додаткові статті, їх до форми 4 передбачено не так багато, як до попередніх форм. У Звіті про власний капітал вказані причини, за якими можуть відбуватись зміни у власному капіталі протягом року, а саме: коректування, розподіл прибутку, внески учасників та вилучення капіталу. Примітки до фінансової звітності не зазнали змін, вони не підпорядковуються НП(с)БО 1 і складаються згідно П(с)БО 6.

Висновки. Складання фінансової звітності на сьогодні залишається непростю справою для бухгалтера. Розробка і введення в дію нового НП(с)БО є спробою наблизити складання нашої звітності за міжнародними правилами. Порівнюючи міжнародні стандарти фінансової звітності, які дають своїм бухгалтерам більший простір при складання звітності, наші стандарти України тримають нашого фахівця в «жорстких рукавицях». Хоча уже всі згодні з думкою, що від того, як бухгалтер буде трактувати факти господарського життя, будуть залежати фінансові показники звітності, які визначають стан підприємства і результати його діяльності, а, це, в певній мірі, буде впливати на реакцію зовнішніх зацікавлених користувачів, як внутрішніх, а особливо зовнішніх, кошти яких так потрібні підприємствам України.

Список літератури: 1. Михайлова Т.П. Міжнародний облік і аудит / Т.П. Михайлова. – Донецьк: Вид-во ДонДУЕТ, 2006. – 78 с. 2. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс] / Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО). – 2010. – Режим доступу: http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009. 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» 4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р., № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua/>. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/> 5. Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності// Наказ Мініну від 28.03.2013 р. №433–2013. Електронний ресурс]. – Доступний з <http://dtkr.com.ua/show/2cid010035.html>

Надійшла до редколегії 25.10.2013

УДК 657:006.32

Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до звітності» / В.В. Маліков, Т.В Ковальова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 66 (1039) – С. 169-174. Бібліогр.: 5 назв.

Утверждение Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета изменило порядок составления финансовой отчетности. В статье рассмотрены особенности составления финансовой отчетности отечественными предприятиями по новым стандартам, указано на положительные и отрицательные стороны этого процесса.

Ключевые слова: национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета, международные стандарты учета, формы отчетности, статьи, предприятие.

Adoption of the National provision (standard) of accounting changed the procedure of the financial statements. The article describes features of the financial statements for domestic companies using new standards, were indicated positive and negative aspects of this process.

Keywords: national provision (standard) of accounting, international accounting standards, reporting forms, articles, company.

УДК 336. 761(477)

О.В. КУЛЬПИНА, асистент, ХНАДУ, Харків

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасний стан фондового ринку України, останні зміни за декілька років. Проаналізовано основні проблеми, що гальмують формування, становлення та розвиток фондового ринку. Запропоновано шляхи удосконалення розвитку фондового ринку України.

Ключові слова: фондовий ринок України, капіталізація, акції, облігації, інвестори, залучення інвестицій, проблеми розвитку фондового ринку.

Вступ. В умовах посилення активізації трансформаційних процесів найефективнішим способом залучення і перерозподілу фінансових ресурсів є використання інструментів фондового ринку, значення якого дедалі зростає.

© О.В. Кульпіна, 2013

Слабка розвиненість ринку цінних паперів України значно знижує конкурентоспроможність держави в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу та акумуляції коштів внутрішніх інвесторів і в цілому зростанню економічної безпеки країни. Реформування економіки України, функціонування суб'єктів господарювання на засадах ринкових принципів обумовлює необхідність дослідження стану, загальних тенденцій та проблем розвитку фондового ринку України.

Аналіз основних досліджень і літератури. Проблема становлення та розвитку фондового ринку присвячено багато праць вітчизняних науковців. Дослідження теоретико-методологічних засад та різних аспектів теорії і практики стосовно даної проблематики було висвітлено в численних працях вчених, таких як Н. Бедіна [1], В. Огородник [2], А. Калач [3], О. Квасова [4], та ін. Однак, зазначені дослідження охоплюють період часу розвитку вітчизняного фондового ринку, що закінчується до 2008 року, тобто до початку світової фінансової кризи. Ми вважаємо, що розгляд та аналіз ситуації, що склалася на українському фондовому ринку в умовах фінансової кризи, яка продовжується і понині, має значний науковий на практичний інтерес.

Мета дослідження. Метою написання статті є дослідження та аналіз сучасного стану фондового ринку України, ідентифікація основних проблем, що гальмують формування, становлення та розвиток фондового ринку.

Матеріали досліджень. У складний для України післякризовий період ефективно функціонуючий фондовий ринок міг би стати фундаментом для забезпечення економічної стабільності та проведення структурних реформ. На сьогодні фондовий ринок все ще перебуває у стадії становлення. За 20 років його існування спільними зусиллями держави та учасників ринку створена інфраструктура ринку, розроблена законодавча база, ведеться наполеглива просвітницька робота серед внутрішніх інвесторів щодо можливостей інвестування на фондовому ринку України [5]. У контексті розгляду становлення фондового ринку України впродовж 2006-2008 рр., можна зробити висновок про демонстрацію достатньо високих темпів розвитку. Однак, як і передбачалося, у зв'язку з поширення світової фінансово-економічної кризи на українському фондовому ринку відбуваються корекції, які, разом з тим, не могли нівелювати зростання попередніх років.

Однак, слід зазначити, що неможливо досягти прогресу в розвитку фондового ринку України як основного джерела залучення капіталу, необхідного для становлення та росту бізнесу, за відсутності цілісної та послідовної державної політики, спрямованої на досягнення цієї мети.

Рівень розвитку фондового ринку є важливим індикатором конкурентоспроможності економіки будь-якої країни, в тому числі і України. Так, однією зі складових, що впливають на показник Індексу глобальної

конкурентоспроможності країни (розраховується Всесвітнім економічним форумом) є комплекс показників розвиненості фінансового ринку. За результатами дослідження 2012-2013, в якому взяли участь 144 країни світу, в рейтингу країн за значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності України посідає лише 73 місце. Серед складових, що стримують розвиток конкурентоспроможності України, Всесвітній економічний форум відзначив такі: доступність фінансових послуг – 113-є місце; можливість/легкість залучення капіталу на внутрішньому ринку акцій – 129-є місце; регулювання фондових бірж – 124-є місце.[6]

Загалом невтішні оцінки українського фондового ринку спричинені низкою взаємопов'язаних фундаментальних проблем. З огляду на сучасний стан економіки, зокрема стан фондового ринку, зусилля держави мають бути спрямовані на вирішення основної проблеми розвитку фондового ринку України – його недостатньої капіталізації та ліквідності.

За даними НКЦПФР, загальна капіталізація лістингових компаній на всіх фондових біржах України станом на кінець 2012 р. склала 280,49 млрд. грн. (35,06 млрд. долл. США). Водночас рівень капіталізації компаній, що перебувають у лістингу Люксембурзької фондової біржі склав 70,34 млрд дол. США, Віденської – 106,04, Варшавської – 177,41, ММВБ-РТС – 825,34 млрд дол. США [7]. Така ситуація пов'язана з відсутністю достатньої пропозиції інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризикованості, ліквідності та захищеності, а також відносно незначними обсягами інвестиційного капіталу.

Ринок акцій, що виник на приватизаційній хвилі та багато років існував за рахунок обігу акцій приватизованих підприємств, вичерпав свій потенціал. Акції в Україні так і не стали інструментом залучення капіталу на відкритому ринку, а довгоочікувана поява нових публічних акціонерних товариств, які б пожвавили і розвинули біржову торгівлю, не відбулась. Стан корпоративного управління в існуючих акціонерних компаніях не покращився, а кількість приватних акціонерних товариств суттєво переважає кількість публічних акціонерних товариств. Прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» [9] дещо посилило захист прав акціонерів, усуваючи існуючі недоліки законодавства в сфері корпоративного управління, проте незавершеність формування системи корпоративних відносин відповідно до вимог цього Закону робить можливим подальше виникнення корпоративних конфліктів та порушення прав акціонерів.

До кризи в Україні існував і стрімко розвивався ринок облігацій підприємств. Однак численні дефолти та незахищеність прав власників облігацій стали на заваді його подальшого розвитку. Облігація як основний борговий фінансовий інструмент корпоративного сектору все ще може бути вигідною альтернативою банківського кредиту. Основною проблемою ринку

боргових цінних паперів є відсутність ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації та, як наслідок, обмеженість інструментів ринку цінних паперів. Здебільшого за межами біржового ринку знаходяться не тільки державні фінансові інструменти, але й сама держава, яка мала б стати найбільш впливовим та активним учасником ринку.

Складність організації та проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку значно звужує можливість доступу інвесторів до об'єктів інвестування. Незацікавленість потенційних інвесторів у придбанні акцій та облігацій вітчизняних емітентів пов'язана з низьким рівнем корпоративного управління, недостатнім рівнем розкриття інформації про діяльність таких підприємств, відсутністю прийнятної дивідендної та процентної політики, невизначеністю власної бізнес-стратегії емітентів тощо.

3 січня 2013 року набрав чинності Закон № 5519-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів» [9], яким запроваджений особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операції з деривативами. Разом з цим залишились податок на прибуток від операцій з цінними паперами для юридичних осіб та податок на інвестиційний прибуток для фізичних осіб. Отже тепер інвестори на фондовому ринку – власники акцій публічних акціонерних товариств та корпоративних інвестиційних фондів, облігацій підприємств, іпотечних цінних паперів, які за законом не мають пільг з оподаткування, повинні двічі платити з однієї і тієї ж операції: особливий «акцизний» податок з продажу і податок на прибуток підприємств або податок на доходи фізичних осіб. До платників податків потрапили всі громадяни України, які свого часу отримали або придбали акції під час приватизації чи купили акції на ринку, замість того, щоб розмістити кошти на депозит у банку. Також закон зобов'язує іноземних і вітчизняних інвесторів реального сектору економіки сплачувати акцизний податок з продажу бізнесу або його часті, що неможливо було передбачити при його попередній купівлі.

Через відсутність належного законодавчого забезпечення в Україні ще не відбувся ринок похідних фінансових інструментів (деривативів), який відіграє важливу роль в хеджуванні ризиків учасників не тільки фінансових, але й товарних ринків. Численні варіанти проектів Закону починаючи ще з 2000 року так і залишаються надбанням дослідників. Сегмент ринку деривативів практично не охоплює валютний та товарний ринки, і це при тому, що формування справедливих цін на важливі для економіки країни товари, такі як енергоносії, зерно, метали, продукція хімічної промисловості тощо є неможливим без використання інструментів строкового ринку.

Громадська рада при НКЦПФР вважає, що значною мірою проблеми розвитку фондового ринку обумовлені відсутністю Програми розвитку фондового ринку України, яка має бути складовою економічної політики держави. Така Програма визначатиме стратегічні напрями подальшого реформування та модернізації фондового ринку на усіх рівнях – правовому, інституційному і технологічному. Метою Програми розвитку фондового ринку України повинно бути підвищення захисту прав інвесторів та формування конкурентоспроможного національного фондового ринку на основі поступового зменшення спекулятивної складової ринку з одночасним зростанням інвестиційно спрямованого сегменту в умовах фінансової глобалізації світової економіки та виконання ним основної функції, яка полягає у забезпеченні вільного та швидкого перетоку інвестиційного капіталу через створення відповідних правових, інституційних, технологічних та організаційних умов. [10]

Висновки. На нашу думку, проблеми розвитку фондового ринку України, переважна їх більшість, мають організаційний характер. Однією з головних проблем розвитку фондового ринку є недосконалість законодавства у сфері регулювання діяльності на ринку цінних паперів, через що спостерігаються численні порушення прав інвесторів. Законодавча неврегульованість зумовлює низький рівень корпоративного управління в акціонерних товариствах та порушення у сфері реєстрації прав власності. Отже, створення ефективного правового механізму захисту прав інвесторів в контексті судової реформи є невід'ємною умовою подальшого розвитку фондового ринку. Необхідно прийняти Закон про деривативи з метою створення правових засад формування ринку деривативів, а також внести зміни до Податкового кодексу щодо оподаткування операцій з цінними паперами з метою виправлення помилок та усунення суперечливих норм. А саме, скасувати особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами як такого, що знищує заощадження громадян в страхових компаніях, пенсійних та інвестиційних фондах, знижує ліквідність фондового ринку, ефективність інвестиційної діяльності та погіршує інвестиційний клімат в Україні; відновити норми, згідно з якими податковий облік фінансових результатів операцій з торгівлі цінними паперами, корпоративними правами та деривативами ведеться без розмежування його за окремими їх видами; звільнити інвестиційний прибуток, реінвестований в цінні папери, корпоративні права та деривативи, від оподаткування податком на прибуток; надати права юридичній особі – інвестору самостійно обирати порядок оподаткування прибутку від операцій з цінними паперами: окремо за спеціальною ставкою чи у складі загального доходу платника податку за основною ставкою податку на прибуток підприємств.

Також серед проблем розвитку фондового ринку доцільно зазначити відсутність належної державної підтримки, оскільки роль держави полягає переважно у створенні зайвої регуляторної структури замість необхідного сприяння розвитку інвестиційної складової ринку цінних паперів.

Список літератури: 1. Бедіна Н.С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України [Текст]/Н.С.Бедіна// Економіка промисловості. – 2008. - №3. – С. 24-27. 2. Огородник В. Фондовий ринок України: аналіз проблем, особливостей та напрямів розвитку [Текст]/ В. Огородник // Економіст. – 2008. - №8 – С.31-33. 3. Калач Г.М. Сучасні тенденції фінансової політики у сфері фондового ринку [Текст]/ Г.М.Калач // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №6(96). – С.216-222. 4. Квасова О.П. Тенденції розвитку фондового ринку та особливості діяльності фінансових посередників на ньому [Текст]/ Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №6(985). – С.19-23. 5. Гончарова Н.В. Проблеми функціонування ринку цінних паперів України [Текст]/ Н.В.Гончарова// Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №5(84). – С.15-18. 6. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012-2013 рр [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.uintei.kiev.ua 7. Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 р. Офіційна сторінка Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.nssmc.gov.ua. 8. Закон «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.zakon3.rada.gov.ua 9. Про внесення змін до Податкового кодексу [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua 10. Звернення Громадської ради при НКЦПФР до Президента України, Прем'єр-міністра України, Голови Правління НБУ [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.nssmc.gov.ua.

Надійшла до редколегії 25.10.2013

УДК 336. 761(477)

Проблеми розвитку фондового ринку України /О.В.Кульпіна// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2013. - № 66 (1039) – С. 174-179. Бібліогр.: 10 назв.

Рассматривается современное состояние фондового рынка Украины, последние изменения за несколько лет. Проанализированы основные проблемы, которые тормозят формирование, становление и развитие фондового рынка. Предложены пути усовершенствования развития фондового рынка Украины.

Ключевые слова: фондовый рынок Украины, капитализация, акции, облигации, инвесторы, привлечение инвестиций, проблемы развития фондового рынка.

A modern fund market of Ukraine condition is considered, last updates for a few years. Basic problems, that brake forming, becoming and fund market development, are analysed. The ways of improvement of fund market of Ukraine development are offered.

Keywords: fund market of Ukraine, capitalization, actions, bonds, investors, bringing in of investments, problem of fund market development..

Д.П. КЛЯУС, аспірант ДонНТУ, Донецьк

СЦЕНАРНИЙ ПРОГНОЗ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Виявлено стан зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на рівень професійно-кваліфікаційної відповідності. Обґрунтовано оптимальні стани факторів для кожної ситуації відповідності професії та кваліфікації працівника вимогам роботодавця. Визначено вектор формування соціальної відповідальності персоналу машинобудівного підприємства.

Ключові слова. соціальна відповідальність, професійно-кваліфікаційна відповідність, персонал, машинобудування, сценарний прогноз

Вступ. Очевидно, що від професіоналізму працівників залежать результати господарської діяльності. Найбільш виражено це у машинобудуванні, яке є одним з трудомістких і наукоємних видів діяльності. Це обумовлює необхідність дотримання відповідності професії і кваліфікації персоналу вимогам посадових інструкцій. Тому особливе значення мають питання оновлення, формування персоналу і збереження кадрового потенціалу з урахуванням цих умов. Оскільки процес формування персоналу залежить від рішень що приймаються сторонами трудових відносин, це означає наявність певної відповідальності, яка лежить поза рамками формальних угод, домовленостей, законодавчо-правової сфери і походить із морально-етичних і трудових норм поведінки. Такою є соціальна відповідальність персоналу, який представлено керівною структурою підприємства та найнятими або найманими працівниками. У той самий час, на дії сторін трудових відносин впливає стан соціально-економічного середовища. Динаміка і характер зміни його мають частково прогнозований характер, оскільки неможливо повною мірою врахувати зміни і міру впливу всієї сукупності явищ. За подібних умов визначення моделі соціально відповідальної поведінки підприємства слід розглядати з позицій можливих напрямів розвитку зовнішніх умов і наявних у них тенденцій. Тому необхідно визначити стан зовнішніх та внутрішніх чинників, що дозволить здійснити прогноз формування соціальної відповідальності персоналу машинобудівного підприємства й обґрунтувати напрямки щодо її регулювання.

Аналіз основних досягнень і літератури. У роботах із питань формування соціальної відповідальності персоналу є два підходи до їх вивчення. У рамках першого Ф. Хо, Х.-М. Венг, С. Вителл, М. Андерсен, Ш. Валентайн, Г. Флейшмен, Т. Шевченко [1; 2; 3] надають методику оцінки рівня соціальної

відповідальності бізнесу. Шляхом другого підходу йдуть М. Щепански, Р. Гейслер, А. Шлиц, М. Рейнольдс, К. Ютес, М. Матила [4; 5; 6], вони пропонують загальні рекомендації з формування соціальної відповідальності підприємств та персоналу.

Аналіз публікацій дозволяє констатувати, що авторами не розглядається проблема професійно-кваліфікаційної відповідності у контексті соціальної відповідальності персоналу. Водночас, не вивчено питання прогнозування формування соціальної відповідальності персоналу.

Мета дослідження. Визначити прогностичний рівень соціальної відповідальності персоналу машинобудівних підприємств за допомогою методу сценаріїв і виділення зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на рівень професійно-кваліфікаційної відповідності якостей працівника вимогам роботодавця.

Матеріали досліджень. Для приведення трудових відносин працівника і роботодавця до повного соціального партнерства необхідно брати до уваги як внутрішні умови реалізації принципів соціальної відповідальності, так і зовнішні чинники, що впливають на професійно-кваліфікаційну відповідність (далі – ПКВ) ринку праці підприємства. Методикою, що дозволяє врахувати вплив зовнішніх чинників, обрано метод сценаріїв. У ньому передбачається три стани розвитку подій: оптимістичний, песимістичний і сценарій із найбільшою вірогідністю.

Базисом для сценарного прогнозу вибрано проблему відповідності якостей працівника вимогам посади і створення моделі поведінки роботодавця. Тому основні зовнішні чинники відповідності, що впливають на рівень, обрано з урахуванням їх прямого або опосередкованого взаємозв'язку з діяльністю підприємств у галузі. До таких віднесено наповненість ринку праці фахівцями і популярність виду економічної діяльності. Вони визначаються результатами господарської діяльності галузі, умовами та рівнем оплати праці і структурою відтворення фахівців в системі вищої освіти. Внутрішніми чинниками є відношення бізнесу до довкілля, суспільства, акціонерів [1; 4, с. 63-64; 5; 6] та кадрова політика підприємства, але лише остання значно впливає на ПКВ.

Для промисловості і машинобудування зокрема характерне щорічне збільшення обсягів промислової продукції. За показниками «валовий випуск продукції» і «валова додана вартість» частка промисловості в національній економіці складала в середньому понад 45% і 29% відповідно із середніми темпами приросту більше 18%. Обсяги реалізованої продукції у промисловості збільшилися з 306,27 до 881,15 млн. грн., у машинобудуванні – з 53,57 до 154,19 млн. грн., середній темп приросту сягнув 16,3%. Проте, успереч розвитку галузі скорочення найнятих робітників в промисловості склало 616 тис. осіб за період із 2005 по 2011 рр. У машинобудуванні чисельність знизилася з 773 до 588 тис. осіб. Попит на робочу силу в промисловості на відрізках з 2005 по 2012 рр.

скоротився з 65,8 до 13,8 тис. осіб. [7, с. 362, 369; 8]. Таким чином, з позиції об'ємів реалізованої продукції і продуктивності праці, розвиток галузі відповідає оптимістичному сценарію.

За характером умов праці у промисловості 36% працівників у 2011 р. працювало в умовах що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, найбільша частка припадала на видобувну галузь (69,5%). У машинобудуванні цей показник склав 24,8% [9, с. 381]. Відповідно, кожен четвертий працівник у машинобудуванні і кожен третій у промисловості потенційно не задоволений своєю посадою, що формує негативний імідж усього виду економічної діяльності. Отже, стан цього чинника відповідає умові песимістичного прогнозу.

Для оцінки рівня оплати праці у табл. 1 надано динаміку значень середньомісячного рівня заробітної плати у восьми найбільш оплачуваних видах економічної діяльності із вказуванням рангу один відносно одного [10; 11]. Для простоти надання й опису даних значення середньомісячного рівня заробітної плати на відрізку і позначено символом z_i (грн.), ранг – r_i . У структурі промислового виду діяльності відокремлено машинобудування.

Таблиця 1 – Динаміка середньомісячного рівня заробітної плати за видами економічної діяльності

Вид діяльності	Відрізок періоду															
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	z_i	r_i	z_i	r_i	z_i	r_i	z_i	r_i	z_i	r_i	z_i	r_i	z_i	r_i	z_i	r_i
Промисловість	967	4	1212	4	1554	5	2017	5	2117	5	2580	4	3120	3	3500	2
– машинобудування	811	7	1049	7	1378	7	1775	7	1702	7	2254	6	2745	6	3061	6
Будівництво	894	6	1140	6	1486	6	1832	6	1511	9	1754	9	2251	9	2491	9
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	713	8	898	8	1145	8	1514	8	1565	8	1874	8	2339	8	2696	8
Діяльність транспорту та зв'язку	1057	3	1328	3	1670	3	2207	3	2409	3	2726	3	3138	2	3474	3
Фінансова діяльність	1553	1	2050	1	2770	1	3747	1	4038	1	4601	1	5340	1	5954	1
Державне управління	1087	2	1578	2	1852	2	2581	2	2513	2	2747	2	3053	4	3442	4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	900	5	1193	5	1595	4	2085	4	2231	4	2436	5	2935	5	3436	5
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	620	9	828	9	1090	9	1511	9	1783	6	2065	7	2380	7	2964	7

Згідно з даними таблиці, на відрізках із 2005 по 2010 рр. промисловість

посіла четверту позицію; з 2011 р. для галузі був характерний більш високий приріст заробітної плати; у 2012 р. галузь представляла другу позицію відносно інших видів детальності. Проте, середній рівень оплати праці у фінансовій діяльності більше ніж на 2000 грн. перевищує рівень у промисловості з 2007 р., вона представляє найпривабливішу сферу діяльності для працевлаштування. Варто відмітити, що значення z_i машинобудування нижче величин z_i промисловості, де найбільший рівень оплати характерний для металургійної, хімічної, гірничодобувної і деяких інших видів діяльності. Збільшення заробітної плати відповідає оптимістичному сценарію розвитку. Разом з тим, варто відмітити, що рівень оплати праці, як у промисловості, так і в машинобудуванні впродовж періоду був нижчий в інших видах діяльності, що вплинуло на популярність професій у цих галузях.

Диференціація в рівні оплати праці, її умовах і зміна іміджу видів економічної діяльності вплинула на формування попиту за напрямками підготовки. У табл. 2 надано порівняльну характеристика динаміки підготовки фахівців [12, с. 14-16; 13, с. 14-16; 14, с. 14-16].

Таблиця 2 – Підготовка фахівців у ВНЗ на початок року за галузями знань.

Рівень акредитації	Рух студентів	Рік прийому	Галузь знань			
			усього, осіб	соціальні науки, бізнес і право, осіб	інженерія і математика та інформатика	
					кількість осіб	порівняно із соціальними науками, бізнесом і правом, %
I - II	Прийнято	2010	129102	28467	27666	97
		2011	105086	19590	22759	116
		2012	99807	17354	20898	120
	Загальна чисельність	2010	361453	72228	85657	119
		2011	356768	65232	78450	120
		2012	345235	61086	75094	123
	Випущено	2010	110927	29231	34612	118
		2011	96715	25216	24577	97
		2012	92205	18973	18734	99
III - IV	Прийнято	2010	392012	144119	76225	53
		2011	314530	113577	60495	53
		2012	341290	113684	67900	60
	Загальна чисельність	2010	2129835	878848	420129	48
		2011	1954789	778988	359008	46
		2012	1824906	691855	335865	49
	Випущено	2010	543743	243909	130018	53
		2011	529834	235105	115837	49
		2012	520062	227983	89116	39

Відповідно до даних таблиці, «популярність» ВНЗ I і II рівнів акредитації

знизилися. Так, прийняті у 2010 р. складали 32,9% чисельності прийнятих у ВНЗ III і IV рівнів. У 2012 р. величина знизилася до 29,2%. Якщо для технікумів і коледжів спостерігалось постійне скорочення абсолютних величин за період, то для інститутів, академій та університетів характерний приріст у 2012 р. Ця динаміка обумовлена потенційно більш високим рівнем заробітної плати випускників із вищою освітою [15, с. 2626-2627] і зростанням її престижності.

У розрізі структури напрямів підготовки домінують соціальні науки, бізнес і право, удвічі перевищуючи чисельність студентів, що здобувають освіту за напрямом «інженерія». При цьому спостерігається більш швидке скорочення чисельності останніх. Протилежна ситуація у ВНЗ I і II рівнів акредитації, в яких чисельність студентів за напрямом «інженерія» перевищувала гуманітарну спрямованість на 16-20% протягом періоду із поступовим зростанням розриву. Стало бути, має місце розвиток чинника за песимістичним сценарієм.

Зовнішні чинники характеризують соціально-економічне середовище, у якому господарюють підприємства машинобудування, і впливають на усю галузь, але визначити стан кадрової політики можливо лише на прикладі конкретного суб'єкта господарювання. Предметом дослідження обрано ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод». Аналіз у динаміці характеру професійно-кваліфікаційної відповідності якостей працівникам вимогам посадових інструкцій виявив, що за період дослідження із 2005 по 2012 рр. має місце тенденція зниження рівня відповідності. Водночас встановлено, що кадрова політика підприємства не відповідає вимога соціально-відповідальної поведінки. Отже, внутрішній чинник відповідає песимістичному сценарію.

Поточному стану чинників, що впливають на структуру ПКВ, не властивий однозначний сценарій розвитку, оскільки наявні риси оптимістичного і песимістичного сценаріїв. Ця неоднозначність призводить до необхідності уточнення типу впливу кожного чинника на окремі ситуації, представлені у рамках концепції ПКВ, з метою встановлення найбільш вірогідного стану відповідностей на ринку праці підприємств у довгостроковому періоді.

Професійно-кваліфікаційна відповідність працівника вимогам штатного розпису описується трьома станами: $P_{\Pi} = \Pi_{\Pi}$ – повна відповідність; $P_{\Pi} \approx \Pi_{\Pi}$ – часткова відповідність; $P_{\Pi} \neq \Pi_{\Pi}$ – повна невідповідність. Відповідність кваліфікації працівника вимогам штатного розпису має наступні стани: $P_K = \Pi_K$ – повна відповідність; $P_K > \Pi_K$ – кваліфікація працівника нижча за вимог штатного розпису; $P_K < \Pi_K$ – кваліфікація працівника вища за вимоги штатного розпису. Пари відповідностей професії та кваліфікації утворюють дев'ять ситуацій, яким присвоєні символи «А» ($P_{\Pi} = \Pi_{\Pi}$ і $P_K = \Pi_K$), «В» ($P_{\Pi} = \Pi_{\Pi}$ і $P_K > \Pi_K$), «С» ($P_{\Pi} = \Pi_{\Pi}$ і $P_K < \Pi_K$), «D» ($P_{\Pi} \approx \Pi_{\Pi}$ і $P_K = \Pi_K$),

«Е» ($P_{\pi} \approx \Pi_{\pi}$ і $P_{\kappa} > \Pi_{\kappa}$), «F» ($P_{\pi} \approx \Pi_{\pi}$ і $P_{\kappa} < \Pi_{\kappa}$), «G» ($P_{\pi} \neq \Pi_{\pi}$ і $P_{\kappa} = \Pi_{\kappa}$), «H» ($P_{\pi} \neq \Pi_{\pi}$ і $P_{\kappa} > \Pi_{\kappa}$) та «I» ($P_{\pi} \neq \Pi_{\pi}$ і $P_{\kappa} < \Pi_{\kappa}$).

Для зручності опису чинники, що впливають на ПКВ, позначено символом F_b , де t – індекс фактору, F_1 – результати господарської діяльності, F_2 – умови праці, F_3 – оплата праці, F_4 – система відтворення кадрів, F_5 – кадрова політика. Оскільки розвиток кожної ситуації ПКВ здійснюється за умов як зростання одного з чинників, так і його падіння або стабільного стану, то буде представлено види впливу, що обумовлюють найбільший результат.

Найбільший приріст ситуації повної відповідності («А») забезпечуватиметься зростанням усіх F_b , а, отже, досягається при тісній взаємодії підприємств, систем відтворення кадрів і соціально орієнтованої кадрової політики.

Збільшення частки ситуації «В» більшою мірою обумовлене високим збільшенням F_1 по відношенню до інших чинників, коли швидко зростаюча потреба у висококваліфікованій робочій силі не адекватна підйому рівня оплати та покращенню умов праці при прагненні кадрової служби забезпечити робочі місця фахівцями відповідного профілю підготовки ($P_{\pi} = \Pi_{\pi}$). У даному

випадку робочі місця привабливі для працівників із малим або відсутнім досвідом роботи як початкова база для професійно зростання з високими або зростаючими показниками F_2 і F_3 . Відповідно, більше виражене зростання «В» спостерігатиметься при зниженні або стабільності значень F_4 у розрізі випуску професійно-технічних училищ і ВНЗ I і II рівнів акредитації.

Причини зростання «С» подібні «В», проте ситуація більшою мірою властива працівникам із вищим рівнем кваліфікаційної підготовки. Отже, збільшення частки «С» буде обумовлене скороченням випуску фахівців у ВНЗ III і IV рівнів акредитації і низькими, але зростаючими значеннями показників F_2 і F_3 машинобудування по відношенню до інших видів діяльності. У цьому випадку галузь менш приваблива для фахівців, що відповідають вимогам посади, і потреба в персоналі задовольнятиметься працівниками із кваліфікацією нижче за потребу.

Збільшення частки групи ситуацій часткової відповідності професії працівника вимогам посади («D», «E», «F») детермінується низькими або такими, що зменшуються, значеннями більшого числа чинників та істотно залежить від спрямованості кадрової політики. Часткова відповідність професії при $P_{\kappa} = \Pi_{\kappa}$ для ситуації «D» визначається зниженою привабливістю галузі і

відсутністю фахівців відповідного профілю підготовки. Найбільший приріст «D» буде характерний як галузі, що активно розвивається, так і такої з умовно стабільними результатами діяльності. Проте значення F_2 і F_3 будуть нижчі за інші види діяльності і можуть мати тенденцію до зниження. Відповідно,

величини F_4 зростають при значеннях, що падають, F_2 та F_3 , або схильні до зниження при умовно-стабільних низьких F_2 і F_3 . Кадрова політика в першу чергу орієнтована на задоволення виникаючої потреби в робочій силі, що відповідає вимогам роботодавця максимально можливою мірою.

Тенденції для «Е» і «Ф» подібні «В» та «С», багато в чому залежать від системи відтворення кадрів для кваліфікацій відповідних категорій. Для ситуації буде характерне зниження F_4 , що обумовлене падінням популярності виду діяльності через невисокі, або такі, що знижуються, величин F_1 , F_2 і F_3 . Найбільший приплив працівників буде із суміжних галузей, в яких нижче заробітна плата й гірше умови праці, і за рахунок працівників, змінюють професію у рамках одного виду діяльності.

Група ситуацій «Г», «Н» та «І» найбільш виражено буде зростати при зниженні значень чинників і відсутності в кадровій політиці орієнтації на досягненні принципів соціального партнерства. Так, при скороченні результатів господарської діяльності знижуватиметься рівень оплати праці, а з причини виробництва, що скорочується, і нестачу коштів на оновлення основних засобів спостерігатиметься погіршення умов праці. Відповідно, привабливість виду діяльності для працівника знижується, і спостерігатиметься відтік робочої сили на інші підприємства. При зростаючих або стабільних значеннях F_1 зростання частки ситуації буде обумовлено значним зниженням F_4 і, у тому числі, відсутністю напрямів підготовки в системі відтворення кадрів, які відповідають вимогам роботодавця. Ситуація «Г» відбиває повну зміну виду професійної орієнтації працівника за наявності достатнього рівня кваліфікації ($P_K = \Pi_K$), що

може здійснюватися у рамках діючої кадрової політики (горизонтальна ротація). Ситуації «Г», «Н» та «І» характеризують явища, за яких підприємства беруть на себе зобов'язання із підготовки або перепідготовки кадрів, відповідаючих вимогам посади. При низьких значеннях чинників F_1 , F_2 і F_3 із властивою тенденцією до їх падіння F_4 перестає помітно впливати, оскільки популярність галузі украй мала, і пропозиція робочої сили в ній із низькими показниками буде невеликою.

Результати досліджень. Для оцінки зв'язку між ознаками, якими виступають чинники F_i і ситуації ПКВ, доцільно використати таблиці спряженості, де зв'язки між ознаками мають чисельну оцінку [16, с. 167-168]. Водночас, використання цих таблиць допустиме для ознак, зв'язок яких складно оцінити кількісно [17, с. 38]. Оскільки визначити впливи чинників у чисельному вираженні не уявляється можливим, у табл. 3 використано вектори їх впливу на розвиток ситуацій ПКВ. Вектори мають п'ять станів: «↑» – збільшення значень або посилення впливу чинника, що полягає в прямій залежності з розвитком ПКВ; «↓» – зменшення значень, послаблення впливу; «↔» – збільшення значень або посилення чинника ознаки, що побічно впливає на зміну; «←» – скорочення

значень, послаблення впливу; «←» – умовно-стабільний стан чинника. У таблиці зіставлено реальний стан чинників з оптимістичним і песимістичним сценаріями розвитку ситуацій ПКВ. Реальний стан чинників такий: F₁ (→), F₂ (←), F₃ (→), F₄ (←), F₅ (↓). При збігу станів з сценарним значенням вага чинника множиться на коефіцієнт сценарію (наведено у дужках). Вагу чинника обрано з урахуванням міри впливу на ПКВ і пріоритетами щодо їх регулювання. Ситуації в таблиці розбито на три групи: найкращі, умовно-допустимі і неприпустимі. Коефіцієнт групи розраховується за допомогою множення частки ситуації в групі на 1/9 (частка в загальній кількості ситуацій). Підсумкову оцінку отримано множенням загального балу на коефіцієнт групи. Оцінка ситуацій, в яких мають місце альтернативні варіанти розвитку сценарію («В», «С», «D», «Е», «F», «G»), розраховується усередненням балів.

Таблиця 3 – Вектори впливу чинників на ситуації ПКВ

Ситуація	Сценарій										Загальний бал	Коефіцієнт групи	Підсумкова оцінка
	оптимістичний (1)					песимістичний (-1)							
	чинник												
	F ₁ (1)	F ₂ (2)	F ₃ (3)	F ₄ (3)	F ₅ (4)	F ₁ (1)	F ₂ (2)	F ₃ (3)	F ₄ (3)	F ₅ (4)			
Найкраща ситуація													
«А»	→	→	→	→	↑	←	←	←	←	↓	-5	0,1111	-0,56
Умовно-допустимі ситуації													
«В»	→	→	→	–	↑	←	←	←	←	↓	-2	0,0556	-0,19
			–	←							-5		
«С»	→	→	→	–	↑	←	←	←	←	↓	-2		-0,19
			–	←							-5		
Неприйнятні ситуації													
«D»	→	→	→	→	↑	→	←	←	→	–	1	0,0185	0,028
						–	–	–	←	↑	2		
«Е»	→	→	→	→	↑	→	←	←	–	–	1		0,028
						–	–	–	←	↑	2		
«F»	→	→	→	→	↑	→	←	←	–	–	1		0,028
						–	–	–	←	↑	2		
«G»	→	→	→	→	↑	←	←	←	←	–	-5		-0,093
										↓	-1		
«H»	→	→	→	→	↑	←	←	←	←	↓	-5	-0,093	
«I»	→	→	→	→	↑	←	←	←	←	↓	-5		
Загальна оцінка													-1,10

Згідно з даними таблиці, розвиток професійно-кваліфікаційної відповідності має негативну оцінку (-1,10). Ця обставина свідчить про переважання песимістичного сценарію, оскільки зміни оцінки лежать у межах від -3,89 до 4,00, де мінімальний результат відбиває розвиток галузі відповідно

до песимістичного сценарію, найбільший результат - оптимістичний варіант розвитку. У розрізі ситуацій найменшу оцінку має ситуація «А», що більшою мірою обумовлено відсутністю соціальної відповідальності в кадровій політиці підприємства і скороченням системи відтворення кадрів.

Для умовно-допустимих ситуацій у рамках оптимістичного сценарію збільшення їх частки можливе при двох варіантах розвитку чинників. Так, приріст «В» і «С» може бути обумовлений як незмінним станом F_4 і зростанням F_3 , так і незмінним F_3 і збільшенням F_4 . На даний момент однозначно встановити домінуючий варіант не уявляється можливим. Підсумкова оцінка ситуацій, отримана усередненням величин, дещо більше, ніж в «А». У той самий час, негативні значення «В» та «С» мають на увазі негативний прогноз розвитку, а, отже, скорочення в довгостроковій перспективі.

Ситуації «D», «E», «F», «G», «H» та «I» відносяться до неприйнятних. Оптимістичний сценарій має на увазі їх скорочення, що повною мірою забезпечується зростанням усіх чинників. З одного боку, для «D», «E» і «F» має місце позитивне значення оцінки (0,028), тобто їх скорочення в подальшому періоді. З іншого, реальний стан чинників зумовив негативне значення для «G», «H» та «I», а, отже, слід очікувати зростання.

Оскільки ситуації «G», «H» та «I» означають повну невідповідність професійно-кваліфікаційних якостей працівника посадовим інструкціям, то їх очікуваний приріст у сукупності з очікуваним скороченням «А», «В» та «С» відбиває песимістичний варіант розвитку ПКВ підприємства.

Висновки. Таким чином, розв'язання завдання прогнозу формування соціальної відповідальності персоналу підприємства дозволило досягти таких результатів. По-перше, обрано сценарний прогноз, як найбільш дієвого методу оцінки розвитку професійно-кваліфікаційної відповідності ринку праці підприємства за умов часткової невизначеності зовнішнього соціально-економічного середовища. Він передбачає оптимістичний або песимістичний розвиток ПКВ на підприємстві. По-друге, вибрано зовнішні чинники, що більшою мірою впливають на структуру відповідності якостей працівника інтересам роботодавця, які є базисом для проведення сценарного прогнозу. По-третє, встановлено реальний стан чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, яким властивий неоднозначний варіант розвитку з рисами обох сценаріїв. По-четверте, на підставі зв'язку чинників і ситуацій, наданих у таблиці спряженості, зроблено оцінку стану ПКВ підприємства. Вона показала, що процес формування соціальної відповідальності персоналу більшою мірою відповідає песимістичному прогнозу, а, отже, потрібен комплекс методів формування соціально відповідальної кадрової політики.

Список літератури: 1. Ho F. N. A Global Analysis of Corporate Social Performance: The Effects of Cultural and Geographic Environments / Foo Nin Ho, Hui-Ming Deanna Wang, Scott J. Vitell // Journal of Business Ethics. – 2012. – Vol. 107. – P.423-433. 2. Valentine S. Ethics Programs, Perceived Corporate Social

Responsibility and Job Satisfaction / S. Valentine, G. Fleischman // Journal of Business Ethics. – 2008. – № 77. – P. 159-172. 3. Шевченко Т. П. Использование индексов и рейтингов для оценки корпоративной социальной ответственности: опыт зарубежных стран и Украины / Шевченко Татьяна Петровна // Альманах современной науки и образования. – 2013. – № 4. – С. 209-212. 4. Szczepanski M. S. Building a model of corporate social responsibility in the old industrial region (in the case of Upper Silesia): A sociological perspective. / Marek S. Szczepan'ski, Robert Geisler, Anna S'liz // Social Responsibility Journal. – 2009. – Vol. 5. – P. 62-69. 5. Reynolds M. A. Moral Discourse and Corporate Social Responsibility Reporting / Mary Ann Reynolds, Kristi Yuthas // Journal of Business Ethics. – 2008. – № 78. – P. 47-64. 6. Mattila M. Corporate social responsibility and image in organizations: for the insiders or the outsiders? / Merita Mattila // Social Responsibility Journal. – 2009. – Vol. 5. – № 4. – P. 540-549. 7. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за редакцією О. Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2011. – 560 с. 8. Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у 2012 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/rp/sz_br/sz_br_u/pp_g_u2012.htm. 9. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за редакцією О. Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2011. – 559 с. 10. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 1995-2012 роках [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszp_u2005.html. 11. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами промислової діяльності у 1995-2012 роках [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpPD_u2005.html. 12. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року. Статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск І. В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – с. 207. 13. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року. Статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск І. В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – с. 219. 14. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року. Статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск І. В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – с. 188. 15. Biagetti M. Education and wage inequality in Europe / Marco Biagetti, Sergio Scicchitano // Economics Bulletin. – 2011. – Vol. 31. – № 3. – P. 2620-2628. 16. Толстова Ю. Н. Анализ социологических данных. Методология, дескриптивная статистика, изучение связей между номинальными признаками / Ю. Н. Толстова. – М. : Научный мир, 2000. – 352 с. 17. Крамм О. А. Причинно-наслідкові зв'язки в економіці: інструментарій наукового пізнання / О. А. Крамм // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – № 36-1. – С. 35-39.

Надійшла до редколегії 29.10.2013

УДК 331:005.35/.521

Сценарний прогноз рівня соціальної відповідальності персоналу підприємства / Д. П. Кляус // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66 (1039) – С. 180-189. Бібліогр. : 17 назв.

Виявлено состояние внешних и внутренних факторов, влияющих на уровень профессионально-квалификационного соответствия. Обоснованы оптимальные состояния факторов для каждой ситуации соответствия профессии и квалификации работника требованиям работодателя. Определён вектор формирования социальной ответственности персонала машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность, профессионально-квалификационное соответствие, персонал, машиностроение, сценарный прогноз.

The state of internal and external factors affecting the level of professional qualification competence is revealed. Optimal conditions of factors for each situation of competence of a profession and qualification of the worker to requirements of the employer are proved. The vector of formation of social responsibility of the personnel of machine-building enterprise is defined.

Keywords: social responsibility, professional qualification competence, personnel, engineering, scenario forecast

С.В. ГАРМАШ, старший викладач НТУ «ХП»

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ)

У статті робиться оцінка соціально-економічної ситуації, яка склалася в Україні, на основі аналізу міжнародних рейтингів та індексів; просліджується процес у динаміці, виявляється взаємозв'язок та взаємообумовленість різноманітних чинників; надаються рекомендації щодо шляхів розвитку на перспективу в умовах системної кризи. Особлива увага приділяється моральному виміру усіх учасників процесу.

Ключові слова: соціально-економічна ситуація, міжнародні рейтинги та індекси, системна криза, моральний вимір

Вступ. Звісно, що міжнародні рейтинги країни відображають її позиції серед інших країн світу за загальними статистичними показниками, а також спеціальними соціальними, економічними та політичними індексами й рейтингами. Про сталий розвиток економіки України та про суттєве гальмування цього розвитку в умовах системної кризи свідчать дані різноманітних рейтингів.

Аналіз літератури. Періодичний аналіз статистичних даних дає можливість виявити динамічний характер процесу, зокрема, процесу соціально-економічного розвитку країни. Використання різноманітних методик, зокрема методології міжнародних рейтингових агентств, таких як Standard & Poor's, Moody's, Fitch, інтернет-ресурсів, дозволяє дослідити динаміку факторів, що лежить в основі зміни ситуації у країні і, як наслідок - рейтингу країни.

Мета дослідження. Метою дослідження є виявлення взаємозв'язків та взаємообумовленості різноманітних чинників, які відображають поточний стан, впливають на характер процесу та розробка рекомендацій щодо шляхів розвитку на перспективу.

Матеріали досліджень. В оцінках, де Україна займає певну позицію серед усіх країн, кількістю усіх країн умовно вважається: 194 члени ООН, Тайвань та Палестина.

За базовими статистичними показниками з населенням 45962,9 тис. чол. (27 місце серед усіх країн), з площею - 603700 км² (45 місце), з густотою населення - 76,1 осіб/км² (123 місце) [1] за індексом розвитку людського

потенціалу Україна (соціальні показники) - 78 місце серед 187 країн світу (2013 рік) [2] (з індексом 0.740 посідає одне місце з Македонією).

За приростом населення країна посідає 226 місце серед 230 країн (2009 рік) і є однією з близько 20 країн, в яких населення продовжує зменшуватися [3]. За тривалістю життя – 120 місце серед 191 країни (чоловіки – 62,4 роки; жінки – 74,5 років) [4]. У 2012 році Україна посіла 2-е місце у світі по рівню смертності [5]. За даними ЦРУ (Всесвітня книга фактів^[1]), в Україні на 1000 людей населення кількість смертей складає 15,76 чоловік (більше тільки в ПАР – 17,23), на третьому місці – Лесото (15,18 смертей на 1000 людей), на четвертому – Чад (15,16), на п'ятому – Гвінея-Бісау (15,01), на шостому – Афганістан (14,59).

Найкращий показник у Катарі – 224-е місце рейтингу (1,55 смертей на 1000 людей населення країни). Таким чином, смертність в Україні в 10 разів перевищує смертність серед населення у Катарі. Удвічі нижче смертність на Кубі, Індії, Тайланді. Основними критеріями для розрахунків рейтингу є кількість смертельних випадків, які є наслідком криміногенної ситуації, бідністю та неналежною якістю медичного обслуговування. На ці показники також впливає смертність громадян у віці за 65 років та летальні випадки у результаті нещасних випадків.

За деякими основними економічними показниками (оцінками та індексами) Україна посідає наступні місця:

1. Десять найгірших економік світу – 4-е місце з 10 країн (2011 рік). За даними журналу "Forbes" [6] після України п'яте місце у рейтингу посідає Ямайка, далі йдуть: Венесуела, Киргизстан, Свазіленд, Нікарагуа, Іран.

2. ВВП на душу населення – 113 місце серед 181 країни світу (2009 рік). Слід зазначити, що оцінки, зроблені Міжнародним валютним фондом, різняться значною мірою за роками [7].

3. Індекс економічної свободи^[2] – 164 місце серед 179 країн (2011 рік). Оцінка: «задушена економіка» [8]. У 2012 році Україна посіла 161-е місце у Рейтингу економічних свобод, складеного Heritage Foundation разом з Wall Street Journal [9]. Експерти віднесли Україну до групи країн з «економікою, яка не є вільною» з показником 42,3 бали за 100-бальною шкалою. У європейському рейтингу Україна посіла останнє – 43-є місце; її загальний бал є нижчим, ніж середній у світі.

У звіті експертів мова йде про те, що економічна свобода в Україні продовжує зазнавати репресій. «Попередні реформи, у тому числі введення конкурентних податкових тарифів та незначних формальних змін, не змогли стимулювати широкий економічний розвиток і виникнення більш динамічного приватного сектору економіки. Ці реформи перекреслюються

поганою політикою і слабкою інституціональною структурою усієї економіки. Корупція є широко поширеним явищем, закони функціонують погано, а забезпечення та захист прав власності недостатні. Торік прогрес в області приватизації та залучення іноземних інвестицій був незначним. Грошова економіка у занепаді від відсутності достатньої капіталізації у фінансовому секторі, який контролюється державою. Свобода торгівлі підринається відомчим контролем капіталу та інвестицій» [9].

Із країн колишнього СРСР у цьому рейтингу Україна випередила тільки Узбекистан (162-е місце) і Туркменістан (169-е місце).

4. Індекс конкурентоспроможності – 89 місце серед 139 країн світу (2010 рік). Індекс є комплексним та базується на багатьох інших індексах та показниках [10]. У 2012 році Україна посіла 74-е місце серед 144 країн у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності [11], який складається аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму^[3]. Україна набрала 4,14 бали та випереджає Уругвай (75 місце) та В'єтнам (76 місце), але поступається Чорногорії (73 місце) та Чехії (72 місце).

Також слід виділити наступні оцінки та індекси політичних показників:

1. Індекс верховенства права – 87 місце серед 97 країн (2012 рік). Індекс оцінює країни за показниками у восьми сферах. Україна отримала 87 місце через політичне втручання уряду, безкарність і корупцію [12].

2. Глобальний індекс миру – 69 місце серед 153 країн (2011 рік). Серед найгірше оцінених факторів: повага до прав людини, доступність стрілецької зброї, рівень жорстокості злочинів та ін. [13].

3. Індекс неспроможності держав – 110 місце серед 177 країн (2011 рік); категорія: погана стабільність, небезпечний рівень ризиків [14].

4. Індекс сприйняття корупції – 144 місце серед 174 країн (2012 рік) [15].

Основний фактор, що лежить в основі зниження рейтингу України, є оцінка інституційного потенціалу країни на фоні невизначеної політики та зниження прозорості даних. Іншими факторами, як політичними, так і економічними, виступають: слабе політичне передбачення, що проявляється у слабкому досвіді проведення реформ, у нездатності домовитися з Росією про ціну на газ протягом тривалого часу, в адміністративних заходах на валютному ринку, у скороченні валютних резервів країни, в уповільнених темпах зростання ВВП, у слабких економічних позиціях у короткостроковій та середньостроковій перспективах.

Нерозвинені політичні та економічні інститути, нестача грошей, у тому числі – нестача притоку валюти, штучне утримання курсу гривні протягом року, регулювання валютного ринку адміністративними методами, скорочення золотовалютних запасів до критичного рівня також призвели до

зниження міжнародного рейтингу країни. Експерти констатують, що Україна вкрай залежна від ситуації на зовнішніх сировинних ринках. Також про себе дає знати криза у євросоні, фінансові проблеми у США та уповільнене економічне зростання Китаю. Падіння міжнародних рейтингів України означає, що у найближчому майбутньому будуть погіршені кредитні рейтинги внутрішніх українських позичальників – фінансових організацій та міст. Викликає занепокоєність необхідність виплат країни по зовнішнім кредитним зобов'язанням, що призводить до тиску на золотовалютні запаси країни. Провідні рейтингові компанії констатують прямий зв'язок між підтримкою МВФ та стабільністю. І хоча більшості рейтингових факторів України (макроекономіка, держфінанси, структурні показники) агентство Fitch дає «стабільний» прогноз, його представники рекомендують українському уряду співпрацювати з МВФ [16]. Але це тільки призведе до більшої зовнішньої залежності, зокрема, від валютного кредитування.

Висновки. Аналіз різноманітних світових рейтингів дозволяє зробити наступні висновки:

1. Відбувається негативний перегляд оцінки інституційної міцності України в умовах системної кризи.

2. Дефіцит зовнішньої ліквідності, який підвищує ризик валютної кризи та поглиблює фінансову та економічну кризу.

3. Відносно слабкі економічні перспективи країни в умовах системної кризи, як в соціально-економічній, політичній площині, так і в сфері культури.

Слід завжди пам'ятати, що неможливо побудувати ефективну економіку без морального виміру усіх учасників процесу. Це підтверджує думку видатного вченого-економіста М. Шмельова: «Погана мораль – погана економіка!» [17]. Таким чином, можна зробити припущення, що низький рівень культури, безвідповідальність за свою діяльність негативно відбивається на розвитку, як особистості, так і суспільства в цілому, роблячи його безпорадним [18].

^[1]Всесвітня книга фактів (The World Factbook) – щорічне видання ЦРУ США у вигляді альманаху про країни світу. Містить наступні відомості про країни: історія, географія, демографія, державний устрій, економіка, телекомунікації, транспорт, збройні сили.

^[2]Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) – комбінований показник і рейтинг, який його супроводжує, оцінює рівень економічної свободи у країнах світу. Випускається американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) разом із газетою The Wall Street Journal. Експерти Фонду визначають економічну

свободу, як «відсутність втручання з боку держави або перешкоди виробництву, розподілу і споживанню товарів та послуг, за виключенням необхідного громадянам захисту і підтримки свободи». Аналіз економічної свободи проводиться щорічно, починаючи з 1995 року. Індекс економічної свободи розраховується по середньому арифметичному десятих контрольних показників (право власності, свобода від корупції, фіскальна свобода, участь держави, свобода підприємництва, свобода праці, монетарна свобода, свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). По кожному показнику країнам виставляється оцінка в балах (від 0 до 100). Чим більше балів, тим більше високий рівень економічної свободи у країні по даному критерію. Потім показники додаються. Таким чином, в «цілковито вільній» економіці за підсумком повинно бути 100 балів, а там, де свободи не існує, відповідно, 0. Усі країни світу, представлені у загальному звіті, поділені на п'ять умовних груп згідно за своїм рейтингом: країни з вільною економікою (80 балів та вище), країни з здебільшого вільною економікою (від 70 до 80 балів), країни з помірно вільною економікою (від 60 до 70 балів), країни з здебільшого невільною економікою (від 50 до 60 балів) та країни з невільною економікою (менш ніж 50 балів).

^[3]Рейтинги конкурентоспроможності базуються на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування керівників компаній. Це – щорічні дослідження, які проводяться Всесвітнім економічним форумом разом із партнерськими організаціями (дослідницькі інститути у країнах, що аналізуються у звіті). Індекс конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян. В першу чергу це залежить від того, наскільки ефективно країна використовує свої ресурси. При цьому, для підтримання рівня життя в умовах ринку необхідне постійне підвищення продуктивності праці та якості товарів (послуг).

Список літератури: 1. Укрстат — Чисельність населення на 1 січня 2010 року та середня за 2009 рік. 2. Програма розвитку ООН (2013). 3. United Nations World Population Prospects: 2006 revision — Table A.8 4. CIA - The World Factbook 2009 — Life expectancy at birth 5. CIA - The World Factbook 2012 (Всесвітня книга фактів). 6. Україна - четверта у десятці найгірших світових економік.- ІА УНІАН.- 06.07.2011 7. Report for Selected Countries and Subjects — МВФ. Перевірено 1.05.2010 8. Index of Economic Freedom 2011 — Ranking the Countries 9. Index of economic Freedom 2013 10. The Global Competitiveness Index 2010–2011 11. The Global Competitiveness Index 2012–2013 12. ІА УНІАН.- 28.12.2012 13. Global Peace Index - Institute for Economics & Peace - 2011 14. The Failed States Index 2011 - The Fund for Peace 15. Corruption Perceptions Index 2012 Results 16. Колесниченко О. / Долгосрочные суверенные рейтинги Украины по версии Standard & Poor's снижены с ВВ- до В с "негативным" прогнозом // ІА УНІАН.- 07.12.2012 17. Коротич В.О. / Ведущий российский экономист Николай Шмелев. //

Бульвар 50/2002, с. 8. **18.** Гармаш С.В. / Конкурентоспроможний персонал як результат соціально-культурного розвитку суспільства. // Збірник наукових праць VI Оломоуцького симпозиуму українців «Сучасна україністика: проблеми мови, літератури та культури». Оломоуць: університет Палацького в Оломоуці, 2012. С. 301-304.

Надійшла до редколегії 29.10.2013

УДК 330.3:304

Оцінка соціально-економічної ситуації на основі аналізу статистичних показників (на прикладі України) /С.В. Гармаш// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 66 (1039) - С. 190-195. Бібліогр.: 18 назв.

В статье делается оценка социально-экономической ситуации, которая сложилась в Украине, на основе анализа международных рейтингов и индексов; прослеживается процесс в динамике, выявляется взаимосвязь и взаимообусловленность разнообразных факторов; даются рекомендации относительно путей развития на перспективу в условиях системного кризиса. Особое внимание уделяется моральному измерению всех участников процесса.

Ключевые слова: социально-экономическая ситуация, международные рейтинги и индексы, системный кризис, моральное измерение

The estimating of social and economical situation in Ukraine on the base of the analysis of the international ratings and indexes is made in the article. Tracing the process in action, finding out of interaction and interconditionality of different factors are also made. Some recommendations according to the ways of the development in the nearest future under conditions of the systemic crisis are proposed. Great attention is paid to the moral estimation of the all participants of the process.

Key-words: social and economical situation, international ratings and indexes, systemic crisis, moral estimation

ЗМІСТ

ДЮЖЕВ В.Г., СУСЛИКОВ С.В., Обоснование современных приоритетов инновационной восприимчивости к НВЭ на основе анализа социально-экономических и эколого-техногенных факторов с использованием Метода Анализа Иерархий	3
ГОРБУНОВА-РУБАН С.А., СОРОКОЛАТ Ю.В., САДОВСКИЙ В.А., СЕМЕНЧЕНКО Г.В., УДОВИЧЕНКО Н.Н., Аспекты моделирования оценки эффективности проектов медико-социального партнерства в сфере социальных услуг	12
НАДЄСВА Я.І., ГРИШИНА Е.В., Вибір оптимальної системи оподаткування – запорука підвищення ефективності діяльності малих підприємств	17
ПОНОМАРЬОВА Т.В., Автоматизація обліку розрахунків з пдв: підходи та практичні рішення	22
КОСЕНКО О.П., ДОЛИНА І.В., ПЕРЕРВА П.Г., Методологічна сутність інноваційно-інтелектуальних технологій	30
ЛЕВИКІН В.М., КОСТЕНКО О.П., КОСТЕНКО Т.І., Розробка категорійно-функтурної моделі процесу проектування системи фінансового маркетингу	39
ЖАДАН Л.В., КАНД. ЕКОН. НАУК , ВЕРЮТІНА В.Ю., Еколого-економічні проблеми утилізації твердих побутових відходів	53
ГОРПИНЧЕНКО А.П., Управління фінансовими ресурсами підприємств роздрібної торгівлі на основі системного та процесного підходів	57
ТІМАНЮК В.М., Встановлення обґрунтованої оцінки об'єктів інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі	66
БЛАГОЙ В.В., Екологічно спрямоване інвестування.....	71
ПОПАДИНЕЦЬ О.В., Вплив рівня зайнятості та оплати праці на задоволеність економічних агентів з позиції «економіки щастя»	76
УДЯНСЬКА Г.М., ЧЕРНОБРОВКІНА С.В., Теоретико-методологічні основи ситуаційного аналізу при проектуванні рекламної кампанії.....	81
МАТРОСОВА В.О., ГОНЧАР Ю.В., РОМАНЧУК К.В., Сучасні теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства.....	86
ПОГОРСЬОВА Т.О., ВОРОБІЙОВА Н.О., Проблеми державного регулювання сфери послуг в Україні.....	97
БУБЕНКО П.Т., ШАХАНОВА Г.А., Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства	100

ХАУСТОВА І.Є., Методичні підходи до розвитку і вдосконалення системи економічної безпеки підприємства.....	107
ПОГОРЕЛОВ И.Н., Методологические основы уровня организации ремонтного обслуживания оборудования на машиностроительных предприятиях	111
ЛИННИК О.І., КАДУК О.В., Особливості інформаційного забезпечення системи управління витратами.....	116
МЕХОВИЧ С.А., РОЗПУТЬКО Ю.М., Розвиток інформаційних технологій управління підприємством при реалізації принципів реінжинірингу бізнес-процесів	122
ЛАРКА М.І., МІРОШНИК М.В., АНОХІН В.А., ОЛІЙНИК І.С., Сучасні тенденції та проблеми розвитку програм лояльності на споживчому ринку	129
ЮР'ЄВА І.А., ШЕВЧЕНКО Ю.В., Потреба в посиленні внутрішнього контролю в сфері обліку розрахунків за єдиним соціальним внеском у зв'язку з останніми змінами в законодавстві	138
ВОЛОСНІКОВА Н.М., Організаційно-економічні механізми підвищення ефективності управління фінансовими потоками багатоцільової моделі інтегрованої логістики процесів	144
ПРОКОФЬЕВА А.С., ЧЕРЕПАНОВА В.О., Проблемы стратегического развития предприятий в условиях переходной экономики.....	152
ФАЛЬЧЕНКО О.О., ГЛУШАЧ Ю.С., Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств	157
МЕЛЕНЬ О.В., СИДОРЕНКО Ю.В., Фінансова стійкість підприємства як одна із складових його економічної безпеки	160
САМБОРСЬКИЙ В.О., Методика оцінки стратегії енергетичної безпеки переробного підприємства	166
МАЛІКОВ В.В., КОВАЛЬОВА Т.В., Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(с)БО 1 «загальні вимоги до звітності»	169
КУЛЬПІНА О.В., Проблеми розвитку фондового ринку в Україні.....	174
КЛЯУС Д.П., Сценарний прогноз рівня соціальної відповідальності персоналу підприємства	180
ГАРМАШ С.В., Оцінка соціально-економічної ситуації на основі аналізу статистичних показників (на прикладі України)	190

До УВАГИ
випускників середніх шкіл, технікумів, коледжів, вузів

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ Національного технічного університету «ХП»
запрошує для підготовки
фахівців вищої кваліфікації - економістів різних спеціальностей.

СПЕЦІАЛІСТИ З ДИПЛОМОМ БАКАЛАВРА, як економічних так і інших спеціальностей, мають змогу здобути другу вищу освіту (1,5 року) за напрямком МАГІСТРА по всіх спеціальностях факультету.

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Декан - академік академії економічних наук, доктор економічних наук, професор ПЕРЕРВА Петро Григорович. Тел.: (057) 707-64-76.

Приймальна комісія факультету працює в приміщенні деканату - навчальний корпус №1 НТУ «ХП», перший поверх, кім. 101 і кім.106. Документи приймаються на бюджетну (з 20 квітня по 8 липня) і контрактну (з 20 квітня по 25 серпня) форму навчання.

Вступні тести: українська мова і математика. **Контактний телефон:** (057) 707-68-56.

Економічний факультет готує економістів, економістів-аналітиків, економістів-менеджерів і менеджерів інтелектуальної власності по найбільш популярним і престижним в умовах ринкової економіки спеціальностям. Має у своєму розпорядженні могутню сучасну інтелектуальну і технічну базу, володіє широкими зв'язками з вітчизняними і закордонними організаціями, має всі можливості для підготовки фахівців високого класу.

У складі факультету 4 обчислювальних класи, що дозволяють на високому рівні здійснювати комп'ютерну підготовку студентів. Мається доступ до міжнародних банків інформації з ліній ІНТЕРНЕТ. На протязі всього періоду навчання вивчається іноземна мова, що дозволяє кращим студентам використовувати можливості широких міжнародних зв'язків факультету.

Юнаки можуть пройти навчання на військовій кафедрі, одержати офіцерське звання і кваліфікацію за командною, або інженерною спеціальністю.

Навчальні плани підготовки фахівців на факультеті передбачають навчання по трьох ступенях:

- **бакалаврська підготовка** упродовж 4 років;
- **підготовка спеціаліста** упродовж 5,5 років;
- **підготовка магістра** упродовж 6 років.

По спеціальності «Інтелектуальна власність» випускники за один цикл навчання отримують два різних диплома з економічною і правовою спрямованістю: диплом бакалавра з напрямку «Маркетинг» та диплом спеціаліста або магістра з спеціальності «Інтелектуальна власність».

КАФЕДРА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

В.о. завідувача кафедри: кандидат економічних наук, професор МАТРОСОВ Олександр Дмитрович. Тел. (057) 707-68-53

Підготовку фахівців зі спеціальностей «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ», «МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ», «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ», «УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ», «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ»

веде кафедра організації виробництва та управління персоналом, яка розташована у висотному корпусі У1, ауд. 1001, 1002; тел. : (057) 707-62-53, (057) 707-65-07.

На кафедрі працюють 8 професорів, 22 доценти і кандидати наук, 16 старших викладачів.

Спеціальність 8.030601 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ»

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Спеціалізації:

- *Менеджмент персоналу*
- *Менеджмент і маркетинг європейського співтовариства*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: менеджмент організацій, кадровий менеджмент, технологія роботи з персоналом, конфліктологія, психологія управління, європейське право та оподаткування, облік в європейських країнах, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, економіка європейського співтовариства, інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент.

Можливість працевлаштування: державні, акціонерні, приватні підприємства і фірми, комерційні структури, підприємства ринкової інфраструктури - в якості менеджерів, економістів, організаторів виробництва, керівників бізнесу. Фахівці цієї спеціальності користуються найбільшим попитом в Україні. Мають широкі знання й уміння в області організації і управління виробничими процесами. Це єдина спеціальність, яка своїм випускникам одночасно надає дві кваліфікації: кваліфікацію економіста і кваліфікацію менеджера.

Спеціальність 8.030609 «МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: бакалавр, магістр.

Спеціалізації:

- *Менеджмент зовнішньоекономічної інноваційної діяльності*
- *Трансфер технологій*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент, міжнародний менеджмент, трансфер технологій, креативний менеджмент, маркетинг інновацій, методологія наукових досліджень, економіка та організація НДДКР, управління інноваційними проектами, ризики інноваційної діяльності, міжнародне право та співробітництво в інноваційній сфері.

Можливість працевлаштування: державні, акціонерні, приватні підприємства і фірми, комерційні структури, підприємства ринкової інфраструктури - в якості менеджерів, економістів, організаторів виробництва, керівників бізнесу. Є великий попит на випускників цієї спеціальності в галузі технічного та технологічного переоснащення промисловості України, випуску нових зразків продукції, яка по своїм показникам перевищує показники кращих зразків продукції на світовому ринку.

Спеціальність 8.000002 «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ»

(два дипломи - економічна і юридична освіта одночасно).

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Спеціалізації:

- *Маркетинг, менеджмент, правова охорона і правовий захист інтелектуальної власності*
- *Юридична експертиза*
- *Комп'ютерні технології в економіці та менеджменті*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: економіка інтелектуальної власності, ціноутворення на об'єкти інтелектуальної власності, авторське та суміжні права, патентне право, адміністративне право, міжнародне право та комерційний арбітраж, кримінальне право, використання та передача прав на інтелектуальну власність, інноваційний менеджмент, патентна експертиза та оформлення прав на інтелектуальну власність.

Можливість працевлаштування: державні, акціонерні, приватні підприємства і фірми, комерційні структури, підприємства ринкової інфраструктури. Студенти одержують унікальні знання й уміння в області менеджменту, маркетингу, правової охорони і правового захисту патентних і авторських прав. Вільно володіють іноземною мовою. Вивчивши великий блок юридичних дисциплін, випускники мають реальну можливість працевлаштування як на економічній, так і на юридичній посаді на підприємствах і фірмах, в силових структурах МВД та СБУ, в податкових інспекціях, а також у структурних підрозділах Патентного відомства України.

Спеціальність 8.000014 «УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

Підготовку фахівців з даної спеціальності кафедра веде з п'ятого курсу.

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: *магістр*.

Спеціалізації:

- *Маркетинг і менеджмент інновацій*
- *Економіка і фінанси інновацій*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: інноваційна економіка, інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент, міжнародний менеджмент, трансфер технологій, креативний менеджмент; маркетинг інновацій, методологія наукових досліджень, економіка та організація НІОКР, управління інноваційними проектами, ризики інноваційної діяльності, міжнародне право та співробітництво в інноваційній сфері.

Можливість працевлаштування: значний попит на фахівців з цієї спеціальності мають організації державного управління. Є велика потреба в випускниках цієї спеціальності на підприємствах, які здійснюють технічне та технологічне переоснащення промисловості України, виробляють нові зразки продукції, яка по своїм показникам перевищує показники кращих взірців продукції на світовому ринку.

Спеціальність 8.03050501 «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ»

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: *бакалавр, спеціаліст, магістр*

Спеціалізації:

- *міжнародний розподіл праці та трудові міграції кадрів;*
- *міжнародна економіка та управління персоналом.*

Сфери діяльності: підприємства всіх форм власності, заклади кредитно-фінансової сфери, центри зайнятості, міграційні служби, біржі, органи державної влади та самоуправління, пенсійні фонди та інші сфери діяльності, які вимагають вищої економічної та управлінської освіти.

Основні види діяльності випускників: організаторська, управлінська, правова, обліково-документаційна, педагогічна, соціально-побутова, соціологічна, психологічна та інші.

Наша адреса: м. Харків,
вул. Фрунзе, 21, корп. У-1, кім.1001

Проїзд: ст. м. Пушкінська,
ст. м. Бекетова,

Контактний телефон: 707-62-53

НАУКОВЕ ВИДАННЯ
ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХП»

Збірник наукових праць

Серія:
«Технічний прогрес і
ефективність виробництва»

Випуск № 66 (1039)

Наукові редактори д-р екон. наук, проф. П.Г. Перерва,
к-д. екон. наук, проф. М.І. Погорелов

Технічний редактор канд. екон. наук, доц. С.М. Погорелов

Відповідальний за випуск канд. техн. наук І.Б. Обухова

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ: 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21. НТУ "ХП".

Кафедра: «Організація виробництва і управління персоналом»,
Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07

Підп. до друку 26.12.2013 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 36. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХП”.

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 3657 от 24.12.2009 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФОП Шейніна О.В.,

Свідотство про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції

ДК № 2779 від 15.02.2007 р.
61052, ул. Славянская, 3 оф.5
