

ISSN 2079-0767



ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«XIII»**

67 2013

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 67 (1040) 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. - № 67 (1040) – 198 с.

Державне видання

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

Збірник виходить українською та російською мовами.

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

Координаційна рада:

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

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

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

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

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

А.І. 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. Сліфанов, 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. Архіресєв, 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

Т.В. ПОЗИТ, канд. екон. наук, доц., ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків

НАДНАЦІОНАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОРГАНИ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

В статті розглянуто вплив світової кризи на фінансові ринки різних рівнів, сутність, структуру та основні завдання наднаціональних та національних органів регулювання світового фінансового простору в контексті посилення їх глобальної координації, висвітлено особливі можливості впливу деяких наднаціональних регуляторів на світове економічне середовище, а також зростання впливу наднаціональних органів регулювання на національні фінансові системи. Систематизовано уявлення про складові наднаціонального регулювання фінансових ринків та систему регулювання національних фінансових ринків світових лідерів – США та Великобританії.

Ключові слова: наднаціональне регулювання, національні органи регулювання фінансових ринків, глобальна координація.

Вступ. Сучасна системна фінансова, економічна та суспільна криза показала наріжну необхідність перегляду механізмів регулювання світових фінансових ринків. Очевидною тенденцією сьогодні є посилення впливу наднаціональних органів регулювання не тільки на процеси розвитку глобального фінансового простору, але і на механізми циркуляції ліквідності в національних фінансових системах.

Аналіз основних досягнень і літератури. Різні теоретичні та емпіричні аспекти функціонування світового фінансового середовища, дослідження проблематики формування глобальної фінансової архітектури розкрито у роботах сучасних вітчизняних науковців Андрушенка В., Гальчинського А., Гесця В., Новицького В., Пахомова Ю., Гриценка А., Міщенко В., Науменкової С., Соболева В., Яременка О.

Значний внесок у формування концептуальних питань реформування світового фінансового простору зробили російські вчені: Аузан О., Афонцев С., Гринберг Р., Іноземцев В., Неклеса О., Осіпов Ю., Панарін А., Хазін М. Концептуальні розробки з питань взаємодії в глобальному просторі розглядалися в роботах зарубіжних дослідників соціологічного і економічного напрямів У.Бека, С.Беретти, К. Боріо С.Брауна, П.Бьюкенена, Е.Гідденса, В.Зартмана, М.Кастельса, С. Кечетті Т.Левітта, Л.Ларуша, М.Маклоена, Р.Робертсона, Дж.Розенау, Дж.Стиглиця, П.Фрица, М.Уотерса, К. Юппера.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження переважного впливу наднаціональних фінансових інститутів на національні фінансові ринки та відсутності у останніх адекватних важелів для більш гнучкої внутрішньої політики.

Матеріали досліджень. Однією з показових актуальних ілюстрацій феномену посиленого впливу наднаціональних регуляторів і на процеси розвитку глобального фінансового середовища, і на механізми циркуляції ліквідності в національних фінансових системах є недавні події на Кіпрі, коли фінансова нестабільність в країні призвела до того, що під тиском наднаціональних регулюючих органів ЄС, незважаючи на свої попередні заяви про неможливість цього заходу, Уряд Кіпру погодився на введення податку на депозити.

Уряд Кіпру погодив з "трійкою" міжнародних кредиторів (Єврокомісією, Європейським центральним банком і Міжнародним валютним фондом) введення разового надзвичайного збору у розмірі 20% з депозитів понад 100тисяч євро в найбільшому банку країни Bank of Cyprus. З аналогічних вкладів у інших банках країни одноразовий податок був визначен у розмірі 4% [1].

Це означає, що, по-перше, в Європейському фінансовому просторі активно впроваджуються ідеї, висказані ще Ж-К.Тріше, про необхідність створення основ глобального управління, а, по-друге, що національні фінансові, економічні, соціальні простори в сучасних умовах стають практично беззахисними перед лицем глобальної необхідності, яка, наразі, є плодом економічних прагнень світових фінансових гравців.

Не менш важливим є сьогодні вплив FATF на систему руху ліквідності в глобальному фінансовому просторі. Так, першопричиною створення цього органу була необхідність запобігання незаконному руху ліквідності та відмиванню грошей. Усвідомлюючи загрозу своїм національним інтересам і складність процесу виявлення відмитих грошей у міжнародній фінансовій системі, розвинені держави прийшли до розуміння гострої необхідності розробки колективних заходів боротьби з цим видом злочинної діяльності. Наслідком цього стало створення Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей - FATF (Financial Action Task Force), яка була заснована «сімкою» провідних індустріальних держав : США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада, Європейською комісією і вісьмома іншими державами в ході Паризької зустрічі на вищому рівні в липні 1989 року з ініціативи Президента Франції.

В даний час до FATF входять 34 країни-учасниці і дві міжнародні організації. FATF підтримує партнерські відносини з регіональними групами за типом FATF, об'єднуючими країни, готові до виконання 40 рекомендацій та

оцінці своїх систем. Структурними підрозділами FATF є: Комітет експертів Ради Європи з оцінки заходів протидії легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму (MONEYVAL), Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму (EAG), Азіатсько - Тихоокеанська група боротьби з відмиванням грошей (APG), Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей держав Близького Сходу та Північної Африки (MENAFATF), Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей держав Південної Америки (GAFISUD), Міжурядова група по боротьбі з відмиванням грошей в Західній Африці (GIABA), Група по боротьбі з відмиванням грошей держав Східної та Південної Африки (ESAAMLG), Карибська група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (CFATF), Схожі функції має Офшорна група банківського нагляду. [2]

Зважаючи на наведену структуру, цей глобальний наднаціональний інститут регулювання циркуляції ліквідності має практично необмежений географічно вплив, а останні його ініціативи доводять, що національні органи надзору за діяльністю фінансових інститутів зобов'язані надавати ФАТФ вичерпну інформацію щодо фінансових операцій та контрагентів по операціям, що робить національний фінансово-інформаційний простір абсолютно відкритим.

Отже в сучасних умовах національні фінансові оператори будуть розвивати свою діяльність під посиленням впливом наднаціональних регуляторів, в цьому контексті важливо мати систематизоване уявлення про складові наднаціонального регулювання фінансових ринків та систему регулювання національних фінансових ринків світових лідерів – США та Великобританії.

Результати досліджень. Безумовно, головним координатором процесів розвитку світових фінансових ринків є сьогодні «Група двадцяти» (G20). [3] «Група двадцяти» - провідний форум міжнародного співробітництва по найбільш важливим аспектам міжнародного економічного та фінансового устрою, вона складається з 19 країн: Аргентини, Австралії, Бразилії, Великобританії, Німеччини, Індії, Індонезії, Італії, Канади, Китаю, Мексики, Туреччини, Росії, Саудівської Аравії, США, Франції, ПАР, Південної Кореї, Японії та Європейського союзу.

Незважаючи на те, що в функції Групи двадцяти входить не тільки організація основ впливу на світові фінансові ринки, але й формування засад загальної макроекономічної стратегії, слід усвідомлювати, що створення форуму було зумовлене саме процесами, що розвивалися в фінансовому просторі. Рішення про створення «Групи двадцяти» було прийнято у Вашингтоні у вересні 1999 року, передумовою чого послужила фінансова криза 1997-1998 рр.; установча конференція була проведена 15-16 грудня 1999 року в Берліні, основним форматом діяльності форуму стали щорічні зустрічі на рівні міністрів фінансів і керівників

центральных банків [3].

Основними цілями і завданнями форуму є:

- 1) координація політики між членами G20 з метою досягнення глобальної економічної стабільності та стійкого зростання;
- 2) просування фінансового регулювання, яке б знижувало ризики і запобігало майбутнім фінансовим кризам;
- 3) створення нової міжнародної фінансової архітектури [3].

Головними досягненнями «двадцятки» в контексті боротьби із глобальною фінансово-економічною кризою 2008-2012 рр. стало реформування міжнародних фінансових інститутів, підвищення дисципліни та посилення нагляду за діяльністю національних фінансових інститутів і регуляторів; вдосконалення системи фінансового регулювання, перш за все, в країнах, де прогалини в регулюванні призвели до виникнення глобальної кризи, створення фінансових та організаційних «подушок безпеки» для запобігання нових серйозних спадів в економіці [3].

У червні 2009 року для реалізації реформ фінансових ринків на міжнародному рівні Форум фінансової стабільності (Financial Stability Forum), створений в 1999 році з ініціативи міністрів фінансів і керівників центральними банками країн «Групи 7» , був перетворений у Раду з фінансової стабільності (Financial Stability Board (FSB)) - неформальний майданчик для спілкування національних фінансових регуляторів і міжнародних організацій з метою сприяння зміцненню фінансової стабільності.

В даний час до його складу входять країни - члени «Групи 20 », а також міжнародні організації (Банк міжнародних розрахунків(BIS), Європейський центральний банк (ECB), Єврокомісія(EC), Міжнародний валютний фонд (IMF), Організація економічного співробітництва та розвитку(OECD), Світовий банк(WB) та міжнародні органи, що встановлюють різноманітні стандарти, зокрема Базельський комітет з банківського нагляду(BCBS), Комітет з глобальної фінансової системи (CGFS) , Комітет з платіжним і розрахункових систем (CPSS) , Міжнародна асоціація органів страхового нагляду (IAIS), Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) і Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO).

Рада з фінансової стабільності складається з представників національних фінансових влад (центральных банків, міністерств фінансів, інших регулюючих та наглядових органів), міжнародних фінансових інститутів, органів, що встановлюють стандарти, і комітети експертів центральних банків.

Основні завдання Ради полягають у вдосконаленні функціонування фінансових ринків, визначенні вразливих місць фінансової системи, зміцненні фінансової стабільності в усіх регіонах світу, зменшенні системного ризику

шляхом інформаційного обміну та міжнародного співробітництва між національними та міжнародними органами нагляду, а також підтримці діяльності наглядових колегій.

Основними напрямками діяльності Ради є: регулювання діяльності системно значимих фінансових інститутів, в тому числі вдосконалення вимог до капіталу та режимів врегулювання неспроможності; регулювання тіньової банківської діяльності; реформування ринку позабіржових деривативів; вдосконалення практик матеріального стимулювання співробітників фінансових інститутів; зниження залежності від оцінок рейтингових агентств; створення Єдиного глобального коду юридичних осіб; моніторинг реалізації рекомендацій та впровадження стандартів.[5]

Форумом фінансової стабільності в 1999 році була висунута ініціатива розробки Збірника стандартів (Compendium of Standards). У Збірник включені прийняті на міжнародному рівні економічні та фінансові стандарти.

Міжнародна асоціація комісій по цінних паперах є об'єднанням регуляторів ринків цінних паперів. Головною ціллю IOSCO є співробітництво на шляху до впровадження високих стандартів регулювання в цілях підтримки справедливості та ефективності на ринках, обміну досвідом щодо регулювання національних ринків цінних паперів, міжнародних операцій з цінними паперами, взаємна допомога для забезпечення цілісності та ефективності ринків.

Базельський комітет з банківського нагляду є форумом для регулярного співробітництва в області банківського нагляду. Членами Комітету є представники Австралії, Аргентини, Бельгії, Бразилії, Канади, Китаю, Франції, Германії, Гонконгу, Індії, Індонезії, Італії, Японія, Корея, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Росії, Саудівської Аравії, Сінгапуру, Південної Африки, Іспанії, Швеції, Швейцарії, Туреччини, Великобританії і США. Місія BCBS полягає в підвищенні розуміння ключових наглядових питань і покращенні якості банківського нагляду у всьому світі, він прагне зробити це перш за все шляхом обміну інформацією в цілях сприяння загальному розумінню фінансових відносин в світі.

Реформування світових фінансових ринків та, зокрема, їх банківського сегменту зумовлює певні тенденції розвитку, що будуть пов'язані із більш обережним ставленням банків до кредитно-інвестиційних процесів та ризиків, що їх супроводжують. Особливо це пов'язано із новими показниками якості банківського капіталу, впроваджених стандартами Базель III. Сьогодні банки вдаються до раціоналізації своїх бізнес-моделей, підвищують стандарти андеррайтингу, відмовляються від певних типів кредитування в цілому для забезпечення відповідності своєї операційної діяльності новим критеріям якості капіталу та ризикової складової операційної діяльності. Тому в контексті довгострокового кредитування, яке пов'язане із більш високим ступенем ризику,

ніж коротко – та середньострокове, банки матимуть обмежені можливості.

Міжнародний валютний фонд надає консультації з питань фінансової політики і фінансує свої країни – члени IMF, що знаходяться у скрутному фінансовому становищі, співпрацює із країнами, що розвиваються в контексті досягнення макроекономічної стабільності та подолання проблем бідності.

Національні органи регулювання фінансових ринків в США представлено низкою державних інститутів.

Комітет з фінансових послуг палати представників (House Financial Services Committee (HFSC)) - спостерігає за всіма компонентами фінансових послуг в США (банківські послуги, страхування, нерухомість, громадське та субсидоване житло і цінні папери). *Банківський комітет Сенату (Senate Banking Committee (SBC))* здійснює нагляд за банківським, житловим та міським секторами та їх розвитком. *Міністерство фінансів (Department of the Treasury)* є виконавчим органом, відповідальним за сприяння економічному процвітання та забезпечення фінансової безпеки Сполучених Штатів. Відповідає за широкий спектр діяльності: консультування президента з економічних та фінансових питань, сприяння сталому економічному зростанню, раціональнішому управлінню у фінансових установах. *Комісія з цінних паперів і бірж (Securities and Exchange Commission (SEC))* є незалежним органом, призначеним захищати права інвесторів, підтримувати справедливість, впорядкованість та ефективність ринку і сприяти формуванню капіталу.

Комісія з торгівлі товарними ф'ючерсами (Commodity Futures Trading Commission (CFTC)) є незалежним агентством щодо регулювання товарних ф'ючерсних та опціонних ринків в США.

Федеральна корпорація страхування депозитів (Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)) є незалежним агентством, створеним Конгресом. Місією FDIC є "підтримка стабільності і суспільної довіри до фінансової системи США, страхування вкладів, моніторинг ризиків фондів страхування вкладів, а також обмеження впливу на економіку банків-банкрутів."

Федеральна резервна система (Federal Reserve Board (FRB)) є незалежним центральним банком, що розробляє та реалізує грошово-кредитну політику та здійснює контроль за фінансовими холдинговими компаніями і певними банками.

Федеральний резервний банк Нью-Йорка (Federal Reserve Bank of New York (FRBNY)) є одним з 12 філій Федерального резервного банку. Його місія полягає в «сприяті безпеці, стійкості і життєздатності нашої економічної і фінансової системи».

Рада з нагляду за фінансовою стабільністю (Financial Stability Oversight Council (FSOC)) - в її функції входить всеосяжний контроль з метою забезпечення стабільності фінансової системи США. Рада відповідає за виявлення загроз для

фінансової стабільності Сполучених Штатів, сприяння ринкової дисципліни та реагування на виникаючі ризики для стабільності фінансової системи США.

Управління фінансових досліджень і розробок (Office of Financial Research (OFR)), розташоване в будівлі міністерства фінансів і підтримує FSOC та її установи-члени шляхом надання їм оперативних фінансових даних, систематичного фінансового аналізу для більш повного уявлення про ризики у фінансовій системі.

Бюро фінансового захисту споживачів (Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)) є підрозділом FRB, що володіє юрисдикцією щодо споживчих фінансових продуктів і послуг в банківському та небанківському секторах. Фірми та продукти, що регулюються Комісією з цінних паперів та бірж і Комісією з торгівлі товарними ф'ючерсами, звільняються від юрисдикції CFPB.

Управління контролера грошового обігу (Office of the Comptroller of the Currency (OCC)) є незалежним агентством, що розміщується в Міністерстві фінансів. Цей орган відповідає за первинний нагляд за національними банками і федеральними ощадними банками [6].

Кількість органів регулювання фінансових ринків в Великобританії значно менша, ніж у США.

Банк Англії (The Bank of England (BoE)) є центральним банком Сполученого Королівства й існує, щоб забезпечити валютну стабільність, водночас сприяючи і підвищуючи фінансову стабільність.

Казначейство Її Величності (HM Treasury (HMT)) є економічним і фінансовим міністерством Великобританії. Воно відповідає за розробку і здійснення фінансово-економічної політики уряду.

У Великобританії в даний час тривають реформи системи фінансового нагляду, які передбачають розпуск Управління по фінансовому регулюванню та нагляду Великобританії і створення трьох нових інститутів: незалежного комітету з фінансової політики (*Financial Policy Committee (FPC)*) що буде створений в Банку Англії, та відповідатиме за макропруденційне регулювання і сприяти досягненню Банком Англії його цілі фінансової стабільності. Мікропруденційне регулювання буде покладене на незалежний пруденційний підрозділ Банку Англії. Відповідальність за ведення бізнесу та ринкове регулювання будуть передані в новий регулятор фінансової поведінки, що буде координувати питання по всьому спектру фінансових послуг, регулювання первинного і вторинного ринків [7].

Висновки. Проблеми глобалізації можуть бути вирішені на засадах широкого міжнародного співробітництва, посилення ролі діючих і створення нових наднаціональних органів управління.

Одним з проявів впливу фінансово - економічної кризи є перехід від політики лібералізації економічної сфери до більш жорсткого регулювання з посиленням

наднаціонального характеру інтеграційного об'єднання. Триваючі реформи в системах регулювання фінансових ринків на національному та наднаціональних рівнях свідчать про посилення глобальної координації, але в той же час очевидними будуть явні конфлікти інтересів, що будуть виникати між юрисдикціями, тому ці процеси повинні пильно відстежуватись для формування адекватних фінансових реакцій на українському фінансовому ринку, що знаходиться на етапі свого формування.

Список літератури: 1. Налогоу быть: Кипр договорился с "тройкой" кредиторов о размере сбора с депозитов. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zn.ua/WORLD/nalogu-byt-kipr-dogovorilsya-s-troykov-kreditorov-o-razmere-sbora-s-depozitov-119355.html> 2. Офіційний сайт ФАТФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org> 3. Офіційний сайт G-20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.g20russia.ru/docs/about/part_G20.html 4. Сайт Федеральної резервної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov> 5. Офіційний сайт Совета по финансовой стабильности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.financialstabilityboard.org/> 6. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. Ч.1 — М.: Проспект, КНОРУС, 2010. — 768 с., 2010 7. Тьюлз Дж. Т., Бредли Э.С., Тьюлз Т.М. Фондовый рынок: Универсал. учеб. Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000

Надійшла до редколегії 01.11.2013

УДК 330.341.2

Наднаціональні та національні органи регулювання світових фінансових ринків. /Т.В. Розіт // Вісник НТУ „ХПР”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПР”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 3-10. Бібліогр.: 7назв.

В статье рассмотрено влияние мирового кризиса на финансовые рынки разных уровней, сущность, структуру и основные задания наднациональных и национальных органов регулирования мирового финансового пространства в контексте усиления их глобальной координации, отражены особые возможности влияния некоторых наднациональных регуляторов на мировую экономическую среду, а также рост влияния наднациональных органов регулирования на национальные финансовые системы. систематизировано представление о составляющих наднационального регулирования финансовых рынков и системе регулирования национальных финансовых рынков мировых лидеров - США и Великобритании.

Ключевые слова: наднациональное регулирование, национальные органы регулирования финансовых рынков, глобальная координация.

In the article there are considered the influence of world crisis on financial markets of different levels, the essence, structure and main tasks of supranational and national authorities which regulate financial world in the context of its global coordination improvement; there are shown peculiar possibilities of influence of definite supranational regulatory on world economic environment and also influential growth of supranational regulatory authorities on national financial systems. There are described the concept about the constituents of supranational regulation of world markets and a regulatory system of national financial markets of such world leaders as the USA and UK.

Key words: supranational regulation, national regulatory, authorities of financial markets, global coordination

О.С. ЧМЕЛЬОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП»
О.Ю. ТАТАРЧУК, студентка НТУ «ХП»

КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні підходи трактування інноваційного потенціалу, надано структуру інноваційного потенціалу, розкрито основні теоретичні аспекти формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства, доведено взаємозв'язок трудового потенціалу з можливостями інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, структура інноваційного потенціалу, трудовий потенціал, формування інноваційного потенціалу, розвиток інноваційного потенціалу.

Вступ. Сьогодні кожне сучасне підприємство, стратегічною метою діяльності якого є успіх та розвиток, визнає той факт, що основою підвищення конкурентоздатності є інновації. Всі сучасні економічні теорії вказують на те, що інновації є джерелом розвитку лише за умови активного і ефективного їх використання.

З результатів досліджень відомих вітчизняних науковців вбачається, що проривні інновації або ті, що належать до крупних технологічних досягнень можна впроваджувати тільки на підприємствах із сучасною матеріально-технічною базою для проведення наукових досліджень і висококваліфікованими науковими працівниками [4]. Поява технологічних інновацій є результатом дуже складної творчої діяльності багатьох колективів учених, фахівців, організаторів виробництва. Вони забезпечують розвиток тих чи інших галузей промисловості і є основою підвищення національного добробуту і досягнень економіки.

Надійним підґрунтям для створення інновацій є інноваційний потенціал. Розвиваючи інноваційний потенціал підприємства мають можливість підвищувати якість своєї продукції, безперервно удосконалювати і підтримувати життєвий цикл продукції, покращувати фінансовий стан, зміцнювати свою конкурентоспроможність тощо. Отже, питання визначення інноваційного потенціалу, його структури, особливостей формування та розвитку залишаються актуальними.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Основними загальними документами, що визначають всі питання інноваційної діяльності в Україні є Закон України «Про інноваційну діяльність» та Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів,

© О.С. Чмельова, О.Ю. Татарчук, 2013

розроблена на виконання Постанови Верховної Ради України від 17 лютого 2009 р. № 965-VI «Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Серед вітчизняних науковців у сфері інноваційної діяльності слід виділити С.М. Ілляшенка, А.В. Гриньова, П. Г. Перерву, А. Шегду, А.М. Гуржій, І.Т. Балабанова,

Н.Чухрай та ін. Їх праці присвячені питанням інновацій, розвитку інноваційного потенціалу підприємства, аналізу його структури, розробленню методів і критеріїв його оцінки.

Постановка проблеми. Сучасні українські підприємства працюють в умовах невизначеності загального підходу до сутності інноваційного потенціалу підприємства, розроблення методів і критеріїв оцінки, пріоритетності умов розвитку інноваційного потенціалу, а рівень наявних теоретичних та методологічних розробок не дає змоги задовольнити потреби підприємств щодо вирішення цих питань. Крім того, існує проблема з централізованим статистичним дослідженням інноваційного потенціалу, що свідчить про те, що він не розвивається – за оцінками фахівців, інноваційний потенціал українських підприємств затребуваний сьогодні лише на 7-10% [3].

Мета статті. Враховуючи вищевикладене, метою статті є дослідження й уточнення поняття «інноваційний потенціал» підприємства, проведення аналізу його структури та визначення концептуальної основи розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Матеріали досліджень. В сучасній українській літературі відсутнє однозначне трактування поняття «інноваційний потенціал» підприємства. І, як наслідок, відсутній єдиний підхід до аналізу інноваційного потенціалу та його структури. В цілому, більшість авторів керуються ресурсним підходом, уявляючи інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи такі його елементи, як наукова, інформаційно-технологічна, організаційна, матеріально-технічна, фінансова складові. Інші автори розкривають можливість використання ресурсів (табл.).

Аналізуючи представлені варіанти визначень поняття інноваційного потенціалу підприємства, запропонуємо власне бачення його трактування. Інноваційний потенціал підприємства являє собою наявні та приховані можливості комплексу ресурсів, включаючи матеріально-технічні, фінансові, трудові, інтелектуальні, інформаційні, інфраструктурні та інші ресурси, щодо створення та впровадження інновацій.

Наступним кроком представлення матеріалів дослідження розглянемо структуру інноваційного потенціалу.

Таблиця – Варіанти трактування поняття «інноваційний потенціал» підприємства

№ п/п	Автор(и)	Поняття «інноваційний потенціал»
1	І.Т. Балабанов	Сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності
2	В. Н. Баранчєєв, А.Г. Поршнєв	Міра готовності виконати задачі, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети організації, тобто міру готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій
3	М.Н. Титова	Здатність розгляданого об'єкта реального сектора забезпечити достатню ступінь оновлення факторів виробництва, їх комбінацій в технологічному процесі продукту, що випускається, організаційно-управлінських структур і корпоративної культури
4	Б.К. Лісін, В.М. Фрідлянов	Сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних та інших можливостей забезпечити сприйняття і реалізацію нововведень, тобто отримання інновацій
5	Д.І. Кокурін	Містить невикористані, приховані можливості накопичення ресурсів, що можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів
6	Б.А. Патеєв	Сукупність інформаційних, техніко-технологічних, інтелектуальних, просторових, фінансових, організаційно-управлінських, правових та підприємницьких ресурсів, що утворюють єдину систему появи і розвитку в ній ідей, що забезпечують конкурентоспроможність кінцевої продукції або послуг відповідно до мети і стратегій підприємства
7	С.В. Кортов	Це комплекс ресурсів, що містить кадри, матеріально-технічну базу, фінанси, менеджмент і т.д., достатній для здійснення повного інноваційного циклу і задоволення встановлених потреб в інноваціях
8	А.А. Динкіна, Н.І. Іванова	Наявність ресурсів для інноваційної діяльності, а також розподіл їх в організації; здатність реагувати на новаторські дії конкурентів і брати до уваги тенденції розвитку галузей, де підприємство функціонує; здатність менеджменту розуміти технологічну середу бізнесу; структурні та соціокультурні особливості компанії, що впливають на характер підприємницького поведінки; здатність керівництва приймати рішення з реалізації підприємницьких ініціатив

В цілому в економічній теорії представлені наступні елементи структури інноваційного потенціалу підприємства - науково-технічний, виробничий, технологічний, кадровий, мотиваційний, інтелектуальний, інформаційний, комунікаційний, фінансовий та ринковий потенціали (рис.)[2]

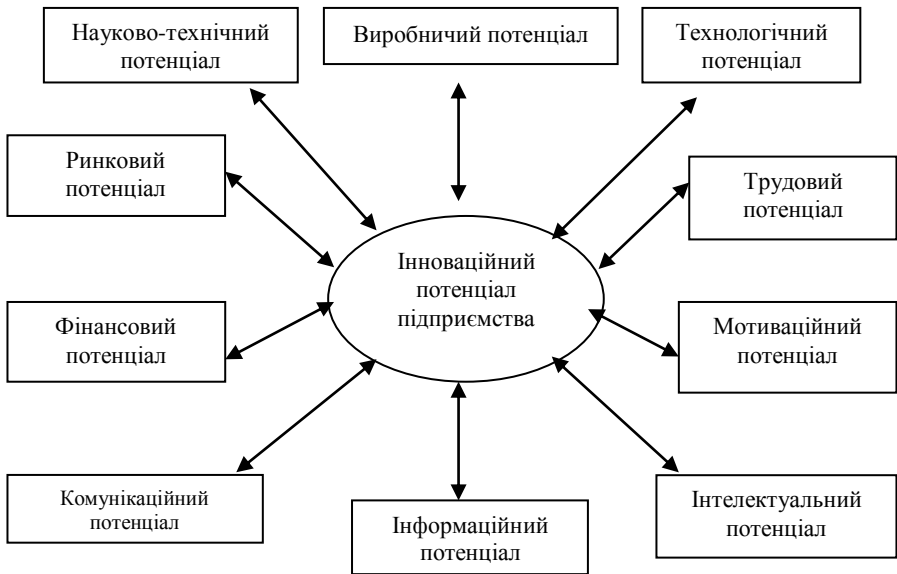


Рисунок - Структура інноваційного потенціалу підприємства

Науково-технічний потенціал являє собою сукупність запасів знань і науково-дослідних потужностей, накопичених в результаті виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт при використанні відповідних фахівців, що мають досвід роботи і професійну підготовку в даній області, спрямованих на забезпечення якості наукових досліджень, реалізація яких дозволить забезпечити розмір прибутку, необхідний для життєзабезпечення науково-дослідних і конструкторських організацій галузі.

Виробничий потенціал підприємства - це відносини, які виникають на мікрорівні між працівниками самого підприємства з приводу отримання максимально можливого виробничого результату, який може бути отриманий при найбільш ефективному використанні виробничих

ресурсів, при наявному рівні техніки і технологій, передових формах організації виробництва, і незалежно від стану зовнішнього середовища. Суперечливий характер цих відносин визначається внутрішнім середовищем самого підприємства, а виробничий потенціал підприємства полягає в пошуку та реалізації внутрішніх джерел саморозвитку.

Технологічний потенціал - це система існуючих форм технологічного поділу праці (техніко-технологічна спеціалізація усередині підприємства) і технологічної кооперації праці (інтеграція, комбінування, кооперація, централізація всередині підприємства). Технологічний потенціал підприємства визначається технічним оснащенням і рівнем технологій виробництва і виступає, поряд з іншими ресурсами, в якості одного з їх видів, так як є створеним, накопиченим і використовуваним суспільством досвідом, який певною мірою залучається підприємством у виробничих цілях. Отже, технологічний потенціал включає в себе також сукупність всіх технологічних знань, досвіду, ноу-хау, що використовуються для виробництва товарів і послуг, і його «вартість» входить у вартість готової продукції у вигляді витрат виробництва, включених у витрати на придбання або розробку нової техніки і технології, технологічне навчання працівників.

Трудовий потенціал - характеризує можливості персоналу та робітників підприємства застосувати нові знання і технології, організаційні та управлінські рішення, виконувати розробку і виготовлення нової інноваційної продукції. На думку ряду авторів, трудовий потенціал - це сукупні здібності кадрових працівників підприємства, які необхідні для того, щоб вибирати, виконувати та координувати дії, щоб забезпечити підприємству стратегічні переваги на ринках товарів, послуг і знань.

Мотиваційний потенціал - це сукупність найбільш значущих для працівника мотивів трудової діяльності, які визначають, зрештою, його ставлення до праці і реалізуються або можуть бути реалізовані в її виробничій поведінці, за наявності необхідних організаційних умов. Іншими словами мотиваційний потенціал - міра наявних ресурсів людини відносно до своєї роботи. Мотиваційний потенціал реалізується в тій мірі, яка відповідає потребам виробництва, а точніше потребам апарату управління.

Інтелектуальний потенціал організації можна розглядати як її готовність до генерування і освоєнню інновацій. Інтелектуальний потенціал організації складається з накопиченого обсягу знань, інтелектуального рівня співробітників, досвіду інноваційної діяльності.

Склад показників при оцінці інтелектуального рівня організації повинен враховувати новизну своєї продукції, новизну використовуваних технологій виробництва, новизну технологій продажу, участь організації у профільних виставках, конференціях, освітній рівень персоналу .

Інформаційний потенціал підприємства виражається в оптимальності використання й швидкості проходження інформаційних потоків на підприємстві. Інформація сама по собі володіє цілим комплексом специфічних властивостей: вона не витрачається в процесі споживання, не обмежена споживанням. Разом з тим ступінь налагодженості інформаційного механізму безпосередньо впливає на виробничий процес. Крім цього швидкість реакції на зовнішню інформацію і здатність ефективно і своєчасно її використовувати в даний час дозволяють не тільки підприємствам вижити, але і значно зміцнити свої позиції.

Комунікаційний потенціал - характеризує наявність комунікаційних зв'язків, які відображають рівень визначеності та ефективності взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, які сприяють реалізації мети інноваційної діяльності, тобто наявність надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів, каналами розповсюдження та збуту, споживачами інноваційної продукції.

Фінансовий потенціал - розкривається через дослідження кількості та якості фінансових ресурсів, що визначають можливості функціонування і розвитку підприємства. Ряд факторів, що характеризують фінансовий потенціал підприємства, до яких відносяться: достатність оборотних коштів на підприємстві, вартість майна підприємства, норма накопичення прибутку, розмір зовнішнього і внутрішнього боргу і т.д., багато в чому визначає інвестиційну конкурентоспроможність підприємства, кредитоспроможність, економічну незалежність.

Ринковий потенціал - сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності. Відображає рівень відповідності можливостей підприємства зовнішнім ринковим потребам інновацій, які генеруються ринковим середовищем .

Таким чином, структура інноваційного потенціалу представляє собою складну систему, отже кожне підприємство повинно мати свій підхід до її формування.

Наступним кроком дослідження має бути визначення концептуальної основи розвитку інноваційного потенціалу.

Результати досліджень. Враховуючи вищевикладене, з нашої точки зору, розвиток інноваційного потенціалу являє собою процес формування,

використання, накопичення та розкриття можливостей підприємства створювати інновації.

За таких умов, встає питання забезпечення умов розвитку інноваційного потенціалу.

Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки визначає формування і розвиток інноваційного потенціалу як необхідною передумовою інноваційного розвитку та стратегічним завданням сталого розвитку підприємств, вбачаючи фінансування основною умовою успішного здійснення цих процесів. Закон України «Про інноваційну діяльність» серед джерел фінансування розробки інновацій та розвитку інноваційного потенціалу виділяє власні кошти, кошти державної фінансової підтримки, кошти цільової субсидії та кошти інвесторів [3]. Враховуючи специфіку, масштаби та особливості цієї діяльності, основним джерелом фінансування мають бути кошти державної фінансової підтримки. Але сьогодні основним джерелом фінансування розвитку інноваційного потенціалу є власні кошти підприємства. Як результат, кількість підприємств, що розробляють та впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14%, що менше в 4–5 разів, ніж в країнах-технологічних лідерах, а на світовому ринку високотехнологічної продукції частка України займає 0,1 % [1]. Це свідчить про недостатній інноваційний потенціал та низький рівень розробки інновацій цими підприємствами. Розвиток самофінансування можливо забезпечити тільки за рахунок постійного створення проривних інновацій та впровадження крупних технологічних досягнень. За таких умов, уваги заслуговують підприємство КП «Харківські теплові мережі», яке з 1932 р. здійснює виробництво, транспортування і розподіл теплової енергії всіма групами споживачів міста Харкова. Нині це одне з кращих підприємств комунальної теплоенергетики нашої країни з надання якісних послуг і за обсягами виробництва теплової енергії. Завдяки дуже складній творчій, інтелектуальній діяльності учених, фахівців та організаторів нових ідей, підприємство практично повністю покриває створення інновацій за рахунок власних коштів, забезпечуючи тим самим розвиток та нарощування інноваційного потенціалу.

Працівники підприємства не зупиняються на досягнутому. Дії фахівців постійно спрямовані на модернізацію засобів управління, розробку та впровадження обладнання із застосуванням нових технологій.

Отже, за таких умов вітчизняним підприємствам слід переосмислювати концептуальні основи розвитку інноваційного потенціалу.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити висновок, що розкриваючи кадрові можливості підприємства в сфері інноваційної діяльності, а саме кваліфікаційний рівень, професіоналізм, креативність, інноваційне мислення, інтелектуальні та творчі здібності трудових ресурсів, можна виявити можливості розвитку самого інноваційного потенціалу. Отже, концептуальною основою розвитку інноваційного потенціалу підприємства сьогодні має стати трудовий потенціал.

Список літератури: 1. *Гуржій А.М, Каракай Ю.В.* Інноваційна діяльність в Україні: Монографія. – К.: УкрІНТЕІ, 2012. – 152 с. 2. *Ілляшенко С.М.* Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД "Університетська книга"; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с. 3. Організація та здійснення інноваційної діяльності: Методичні рекомендації / Київська міська державна адміністрація (КМДА), Головне управління промислової, науково-технічної та інноваційної політики, Головне управління статистики у м. Києві. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 208 с. 4. *Чухрай Н.* Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. – Львів: ВНУ «Львівська політехніка» 2002. – 316 с.

Надійшла до редколегії 05.11.2013

УДК 330.341.1:005.336:65

Концептуальна основа розвитку інноваційного потенціалу підприємства / О.С. Чмельова, О.Ю.Татарчук //Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2013. - № 67 (1040) - С. 11-18 .
Бібліогр.: 4 назв.

В статье рассмотрены теоретические подходы раскрытия сущности инновационного потенциала, структура инновационного потенциала, рассмотрены основные теоретические аспекты формирования и развития инновационного потенциала предприятия, обоснована взаимосвязь трудового потенциала и возможностей инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, структура инновационного потенциала, трудовой потенциал, формирование инновационного потенциала, развитие инновационного потенциала.

The article defines theoretical approaches to the explanation of an innovative potential, the structure of the innovative potential, has been shown, the main theoretical aspects of formation and development of the venture innovative potential have been offered, the connection of the labour potential and possibilities of the venture innovative potential has been analyzed.

Keywords: innovate potential, structure of the innovative potential, labour potential, formation of the innovative potential, development of the innovative potential.

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

ПЕРЕДУМОВИ ТА ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Пропонується використання системи індикаторів для визначення рівня економічної безпеки вітчизняних промислових підприємств, з урахуванням галузевої специфіки. Визначено порядок формування узагальнюючих функціональних складових економічної безпеки промислових підприємств, з урахуванням факторів зовнішніх та внутрішніх загроз.

Ключові слова: економічна безпека, фактори впливу, фінансово-господарська діяльність, критерії економічної безпеки, система показників

Вступ. В сучасних мінливих умовах ринкової економіки більшість українських підприємств, переживають глибокий спад фінансово-господарської діяльності і знаходяться в критичному стані або на межі банкрутства. Питання визначення елементів економічної безпеки підприємства та її складових слід розглядати як складну динамічну систему, яка визначає рівень стійкого функціонування і розвитку підприємства за допомогою своєчасної мобілізації і найбільш раціонального використання трудових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів підприємства в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз. Значний інтерес становить визначення факторів системи впливу на рівень економічної безпеки промислових підприємств, які позитивно або негативно впливають на результати функціонування підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування підходів до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання неодноразово здійснювалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Слід виділити праці таких авторів, як Шемаєва Л.Г., Любимов А.П., Боброва И.И., Джефкінс Ф., Мэннинг Дж., Пино Р., Мойсеев В.А.. [1,2,4,7-10] Зусиллям великої кількості провідних учених розроблено теоретико-економічні та інституційні засади визначення рівня економічної безпеки підприємств (ЕБП), окреслено головні принципи та напрями їх вдосконалення в умовах ринкової економіки.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних теоретичних підходів до визначення особливостей системи факторів впливу на рівень економічної безпеки промислових підприємств та її вдосконалення.

Матеріали досліджень. Питання забезпечення умов зростання рівня

економічної безпеки промислових підприємств України знаходиться в центрі уваги провідних економістів. Найбільшу небезпеку для підприємств становить висока ймовірність втрати виробничого, фінансового та кадрового потенціалу, тому система економічної безпеки підприємства будь-якого виду діяльності обов'язково повинна включати: заходи з підвищення експортного потенціалу; заходи, спрямовані на економію витрат як фінансових, так і трудових; оцінку ризиків діяльності, як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі за умов врівноваженого митно-тарифного регулювання на державному рівні. Поряд із розробкою заходів по усуненню ризиків, спрямованих на підвищення рівня економічної безпеки підприємства, мають бути запропоновані організаційні зміни, які мають підвищити рівень активізації зовнішньо-економічної діяльності підприємства. За умов фінансової кризи та обмеження окремих видів ресурсів при здійсненні зовнішньо-економічної діяльності, менеджмент підприємства повинен здійснювати оптимізацію витрат, з метою максимізації результатів діяльності, зменшення ризиків і підвищення рівня економічної безпеки.

Під економічною безпекою підприємства слід розуміти захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних погроз і здатність до його відтворення [3].

Оцінка рівня економічної безпеки для промислових підприємств дуже важлива, перш за все тому, що їх активно задіяний потенціал є визначальним структурно-формуючим фактором економіки, стабілізуючим фактором антикризового розвитку, гарантом економічного зростання і забезпечення економічної незалежності і безпеки країни в цілому і його втрата пов'язана з важко передбачуваними наслідками. Тобто під економічною безпекою підприємства потрібно розуміти власне стан самого підприємства, який характеризується наявністю конкурентних переваг, що досягаються ефективним використанням існуючих власних та залучених ресурсів, своєчасним впровадженням комплексу заходів з метою захисту результатів своєї господарської діяльності для досягнення максимальної реалізації поставлених цілей у короткостроковому та довгостроковому періоді в умовах постійної зміни навколишнього середовища. Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але і під час роботи в стабільному економічному середовищі.

Наслідком зміни сфер та способів державного регулювання діяльності промислових підприємств є значне посилення впливу зовнішнього середовища, перетворення його у головний фактор, що обумовлює стратегію та ділову політику підприємства.

В умовах ринкових відносин, що характеризуються високим рівнем невизначеності, мінливим зовнішнім середовищем, внутрішнє середовище кожного підприємства формується під впливом змінних компонент зовнішнього середовища, що здійснюють безпосередній та опосередкований вплив на всі процеси, що відбуваються на підприємстві.

Під впливом зовнішнього середовища змінюються ціль діяльності, виробнича база, управління підприємством, організація виробництва, праці і управління, а також відбуваються основні процеси, що забезпечують розширене відтворення капіталу (інноваційні, інвестиційні) і формуються ринкові позиції підприємства.

Взаємодію системи управління промисловими підприємствами України із зовнішнім середовищем на сучасному етапі можна охарактеризувати як складну та невизначену, що обумовлено таким:

- складність та нестійкість власне зовнішнього середовища;
- відсутність цілісного підходу до діагностики стану зовнішнього середовища;
- відсутність чіткого уявлення про сильні та слабкі сторони кожного підприємства;
- відсутність адаптаційних механізмів впровадження зарубіжного досвіду управління підприємствами[5].

Для визначення рівня економічної безпеки підприємства застосовуються певні критерії і показники фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта. Від точної ідентифікації загроз, від правильного вибору вимірників їх прояву, тобто системи показників для аналізу, залежить не тільки ступінь адекватності оцінки економічної безпеки підприємства, але й існуючої у виробництві реальності загроздля розробки комплекснеобхідних заходів щодо попередження та усунення небезпеки, відповідних її масштабу і характеру. Нагальність вирішення означених проблем потребує формування відповідної системикритеріїв, основних індикаторів економічної безпеки вітчизняних промислових підприємств.

Найбільш високий рівень економічної безпеки підприємства забезпечується максимальним захистом функціональних складових його діяльності[6].

Під функціональними складовими розуміються всі найважливіші сфери (фінансова, сировинна, кадрова і т.і.) економічної безпеки підприємства, різні за своїми сутністю, походженням і спрямованістю з урахуванням факторів впливу внутрішніх та зовнішніх загроз економічної безпеки.

Сформовану сукупність внутрішніх та зовнішніх загроз за структурними складовими ЕБП наведено в табл.1.

Таблиця 1– Функціональні складові система ЕБП

ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ	Фінансова складова		ЗОВНІШНІ ЗАГРОЗИ
	<ul style="list-style-type: none"> ● нестача недостатньо ефективного управління фінансовими ресурсами; ● прорахунок в інвестиційній політиці; ● зниження якості дебіторської заборгованості 	<ul style="list-style-type: none"> ● надмірність податкового навантаження; ● складність доступу високоавартистських фінансових ресурсів; ● інфляція, штрафи, санкції 	
	Кадрова складова		
	<ul style="list-style-type: none"> ● недостатня ефективність системи управління підприємством; ● висока плинність кадрів; ● низька продуктивність праці; ● відсутність ефективної системи мотивації персоналу 	<ul style="list-style-type: none"> ● нестача висококваліфікованого персоналу; ● високі темпи зростання рівня оплати праці; ● низький рівень освіченості в питанні захарантування безпеки 	
	Техніко-технологічна складова		
	<ul style="list-style-type: none"> ● висока зношеність матеріально-технічної бази; ● низький рівень фондодіддачі; ● недостатній обсяг товарних запасів; ● неефективне використання виробничої площі, обладнання 	<ul style="list-style-type: none"> ● висока авартистсьобладнання технологій 	
	Продуктова та сировинна складова		
	<ul style="list-style-type: none"> ● низька конкурентоспроможність продукції; ● відсутність ефективноі системи управління якістю продукції; ● висока авартисна сировина 	<ul style="list-style-type: none"> ● дії контрагентів (постачальників, посередників); ● зміна кон'юнктури ринку; ● високий рівень конкуренції; ● недобросовісна конкуренція 	
	Політико-правова складова		
	<ul style="list-style-type: none"> ● недосконалість (невідповідність) внутрішньої нормативної документації вимогам чинного законодавства 	<ul style="list-style-type: none"> ● недосконалість державного нормативно-правового регулювання, його часті зміни; ● дії державних органів влади 	
Інформаційна складова			
<ul style="list-style-type: none"> ● застарілі технології захисту інформації; ● ризик достовірності та доступності інформації 	<ul style="list-style-type: none"> ● висока авартистсьобладнання та недосконалість програмного забезпечення; ● швидка моральна зношеність програмного забезпечення 		
Екологічна складова			
<ul style="list-style-type: none"> ● форс-мажорні обставини 	<ul style="list-style-type: none"> ● форс-мажорні політичні зовнішні обставини 		
Силова складова			
<ul style="list-style-type: none"> ● відсутність служби безпеки на підприємстві 	<ul style="list-style-type: none"> ● високий рівень корупції ● рейдерство 		

(узагальнено автором на основі [3,5,8,10])

До переліку глобальних чинників ЕБП також слід віднести загальний спад виробництва, розлад фінансової системи, зростання соціальної напруженості, криміналізацію суспільства та економіки, подальше

ослаблення конкурентоспроможності т.і. При цьому система індикаторів визначення рівня економічної безпеки для промислових підприємств повинна також враховувати їх специфічні та найбільш характерні галузеві особливості, які мають для їх діяльності важливе стратегічне значення. Запропоновано узагальнюючу систему індикаторів визначення рівня економічної безпеки для промислових підприємств представлено в табл. 2. Слід зазначити, що даний перелік вимагає його конкретизації для кожного виду виробництва.

Таблиця 2 – Система індикаторів економічної безпеки підприємства

Індикатори виробництва	Фінансові індикатори	Соціальні індикатори
<ul style="list-style-type: none"> Динаміка виробництва (зростання, спад, стабільний стан, темп зміни) 	<ul style="list-style-type: none"> Обсяг "портфеля" замовлень (загальний обсяг передбачуваних продаж) 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень оплати праці по відношенню до середнього показника по промисловості
<ul style="list-style-type: none"> Рівень завантаження виробничих потужностей 	<ul style="list-style-type: none"> Фактичний і необхідний обсяг інвестицій (для підтримки і розвитку наявного потенціалу) 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень оплати праці по відношенню до середнього показника економіки в цілому
<ul style="list-style-type: none"> Частка НДДКР у загальному обсязі робіт 	<ul style="list-style-type: none"> Обсяг інвестицій у інновації 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень заборгованості по зарплаті
<ul style="list-style-type: none"> Частка НДР у загальному обсязі НДДКР 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень рентабельності виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> Втрати робочого часу
<ul style="list-style-type: none"> Темп оновлення основних виробничих фондів (реновації) 	<ul style="list-style-type: none"> Фондовіддача (капіталомісткість) виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> Вікова структура кадрового потенціалу
<ul style="list-style-type: none"> Стабільність та ритмічність виробничого процесу 	<ul style="list-style-type: none"> Прострочена заборгованість (дебіторська і кредиторська) 	<ul style="list-style-type: none"> Кваліфікаційна структура кадрового потенціалу
<ul style="list-style-type: none"> Питома вага виробництва у ВВП (для особливо великих підприємств-монополістів) 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень забезпеченості власними джерелами фінансування оборотних коштів 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень плинності кадрів
<ul style="list-style-type: none"> Рівень конкурентоспроможності продукції 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень забезпеченості виробництва матеріалами та енергоносіями 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень продуктивності праці
<ul style="list-style-type: none"> Вікова структура і технічний ресурс парку машин та обладнання 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень кредитних коштів підприємств загальному їх обсязі 	

(узагальнено автором на основі [3,5,10])

Форми прояву загроз економічній безпеці на різних рівнях ієрархії організаційно-економічних структур підприємств мають відмінності, незважаючи на спільність дії дестабілізуючих факторів в умовах єдиного економічного простору.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження обґрунтовано та доопрацьовано систему індикаторів економічної безпеки промислових підприємств з урахуванням факторів впливу зовнішнього та внутрішнього характеру на основі використання нових механізмів у зв'язку із зміною місця України на міжнародній арені. Запропоновано основні напрямки визначення рівня економічної безпеки, які можуть бути використані суб'єктами господарювання в своїй практичній діяльності.

Список літератури:1.Боброва И. И. Черный PR? Белый GR! Цветной IR: менеджмент информационной культуры //И. Боброва, В. Зимин// – М. : Вершина, 2006. – 464 с.2. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки; [пер. с англ.]// – М. : Альпина БизнесБукс, 2005. – 302 с.3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. Навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009 4.Джефкинс Ф. Паблік рилейшнз: Уч. пос. для вузов / Ф. Джефкинс , Д. Ядин// – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 416 с.5.Козаченко Г.В., Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія./ Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.6. Любимов А.П. Лоббизм как конституционно-правовой институт / А.П. Любимов//. – М.: ИГПРАН, 1998. – 256 с.7.Мойсеев В. А. Паблік рилейшнз / В. А. Мойсеев // – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.8.Мэннинг Дж. Психология продаж. Искусство партнёрских отношений / Дж. Мэннинг, Б. Рис // –СПб.: Пройм-Евро Знак, 2003. – 320 с.9.Пино Р. Корпоративное айкідо / Р. Пино// – СПб.: Питер, 2001. – 224с.10.Шемаева Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища: Монографія / Л. Г. Шемаева// Київ, 2009. – 357 с.

Надійшла до редколегії 05.11.2013

УДК 658.15.012

Передумови та фактори економічної безпеки промислових підприємств/Л.С. Стригуль// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2013. - № 67 (1040) - С. 19-24.
Бібліогр.: 10 назв.

Предлагается использования системы индикаторов для определения уровня экономической безопасности отечественных промышленных предприятий, с учетом отраслевой специфики. Определен порядок формирования обобщающих функциональных составляющих экономической безопасности промышленных предприятий, с учетом факторов внешних и внутренних угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, факторы влияния, финансово-хозяйственная деятельность, критерии экономической безопасности, система показателей

It is offered uses of system of indicators for determination of level of economic safety of the domestic industrial enterprises, taking into account branch specificity. The order of forming of generalising functional components of economic safety of the industrial enterprises, taking into account factors of external and internal threats is specified.

Keywords: economic safety, influence factors, financial and economic activity, criteria of economic safety, system of indicators

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

Т.В. БЕРЕЗІНА, студентка, НТУ «ХП»

АНАЛІЗ ШЛЯХІВ УДОСКОНАЛЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено питання удосконалення ведення бухгалтерського обліку шляхом ведення автоматизованого обліку підприємства за допомогою іншого програмного продукту. Встановлені проблеми діючої програми, які викликали необхідність у цьому та запропоновано більш сучасний і зручний програмний продукт. Представлена інформація щодо програми та проведено аналіз на предмет задоволення потреб всіх рівнів управління працею та її оплатою на БУ «Укрбургаз».

Ключові слова: автоматизація, оплата праці, програмний продукт, ІС:Підприємство, заробітна плата.

Вступ. Процес обліку є досить трудомістким та ризиконебезпечним, тому одна помилка може викривити інформацію про фінансовий та майновий стан підприємства, установи чи організації. В сучасних умовах, що характеризуються швидким темпами розвитку комп'ютерних технологій, роль та цінність інформації особливо зростає [1].

Ефективність роботи бухгалтера, аналітика та управлінця на підприємстві суттєво підвищується завдяки засобам інформатизації та автоматизації документообігу, які дозволяють оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування і друку вихідних документів, квартальних і річних звітів, а також надавати інформаційні послуги відповідним організаціям, системі управління щодо ефективності роботи, підвищувати ефективність праці аудиторів, ревізорів.

На багатьох підприємствах облік оплати праці є тією ділянкою обліку, яку насамперед автоматизують. Адже вона характеризується значним обсягом вхідної інформації і відповідно розрахункових робіт. Тому в організації обліку та складання звітності з оплати праці широко розповсюджені сучасні інформаційні системи з використанням засобів комп'ютерної обчислювальної техніки [2].

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблемою автоматизації обліку розрахунків з оплати праці займається багато фахівців. Розробці положень з автоматизації бухгалтерського обліку як в цілому, так і заробітної плати зокрема, присвятили свої дослідження М.М. Бенько, С.М. Бичков, Сахарі І.І.,

Романенко Т.П., Гончаренко Л., Мельник, Муравський В., Т, В. Домбровський та інші. Вчені розглядали автоматизацію розрахунку нарахувань на фонд заробітної плати до фондів соціального страхування. Але все ж дослідженню автоматизації обліку розрахунків з оплати праці, було відведено недостатньо уваги.

Мета дослідження. Метою написання статті є дослідження програмного продукту для ведення обліку розрахунків за заробітною платою на предмет задоволення потреб всіх рівнів управління працею та її оплатою на БУ «Укрбургаз».

Матеріали досліджень. БУ «Укрбургаз» для ведення бухгалтерського обліку використовує програму FinExpert, яка є тиражуємим програмним продуктом середнього класу й призначена для автоматизації великих і середніх підприємств [3]. Розробник системи FinExpert - компанія IDM, була ліквідована, інформацію щодо неї знайти неможливо. Тому коли з'являються питання щодо обліку оплати праці за допомогою програми виникає проблема. У м. Київ існує довідкова служба, куди можна зателефонувати для отримання потрібної інформації, але період її подальшого існування невідомий. Тому підприємству варто звернути увагу на іншу професійну бухгалтерську програму.

Результати досліджень. Застосування комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів і суттєво покращує його організацію на підприємстві, де у веденні бухгалтерського обліку часто панує безлад. Така можливість зумовлена тим, що комп'ютерний спосіб обробки облікової інформації вимагає формального та чіткого опису облікових процедур у вигляді алгоритмів, що впорядковує порядок виконання обов'язків працівниками обліку [4].

На вітчизняному ринку програмного забезпечення для ведення обліку оплати праці та складання звітності пропонується багато програм різних виробників. Однією з них є програмний продукт "1С:Підприємство".

Для підвищення ефективності управління підприємством фірма "1С" в програмному комплексі "1С: Підприємство" створила конфігурацію по управлінню кадрами та розрахунку заробітної плати. Якщо раніше такою програмою була конфігурація "1С: Зарплата і Кадри 7.7", то з розвитком ринку і появою підвищених вимог до інформаційних технологій фірма "1С" випустила більш досконалий продукт "1С: Зарплата і Управління персоналом 8", яка відповідає всім запитам працівників, які здійснюють кадрове управління, планування і розрахунок заробітної плати. Причому остання версія програми "1С: Зарплата і Управління персоналом 8.1" є найбільш досконалим продуктом у своїх області [5].

Програма "1С: Зарплата і Управління Персоналом 8" призначена для комплексної автоматизації розрахунку заробітної плати і реалізації кадрової

політики підприємств. Це прикладне рішення нового покоління, в якому враховані як вимоги законодавства, так і реальна практика роботи підприємств, а також перспективні світові тенденції розвитку підходів до мотивації і управління персоналом. Прикладне рішення може успішно застосовуватися в службах управління персоналом і бухгалтеріях підприємств, а також в інших підрозділах, зацікавлених в ефективній організації роботи співробітників.

З допомогою даної програми автоматизуються наступні напрямки управлінської і облікової діяльності: планування потреб в персоналі; вирішення завдань забезпечення бізнесу кадрами - підбір, анкетування і оцінка; управління компетенціями, навчанням, атестаціями працівників; управління фінансовою мотивацією персоналу; облік кадрів і аналіз кадрового складу; нарахування і виплата зарплати; розрахунок регламентованих законодавством податків і внесків у фонд оплати праці.

В програмі паралельно ведуться два види обліку: управлінський і регламентований (бухгалтерський). Управлінський облік ведеться по підприємству в цілому, а регламентований (бухгалтерський) - окремо для кожної організації (підрозділу) [6].

Програма "1С: Зарплата и Управління Персоналом 8" корисна всім без винятку працівникам підприємства: керівництво буде мати повний контроль за тим, що відбувається, задавати структуру підприємства і складових його організацій, аналізувати кадровий склад, приймати управлінські рішення на основі повної і достовірної інформації. Потужні аналітичні звіти надають користувачу інформацію в довільних розрізах; кадрова служба отримає цінний інструмент автоматизації рутинних завдань, у тому числі анкетування і підготовка звітів про працівників з різними умовами відбору і сортування; працівники підприємства будуть впевнені в тому, що в будь-який момент зможуть швидко отримати необхідні їм довідки, відомості про свою відпустку, дані персонального обліку в Пенсійному фонді тощо [4].

В порівнянні з конфігурацією "1С: Зарплата і Кадри 7.7" можна виокремити наступні переваги: ведення обліку декількох організацій в єдиній інформаційній базі. Організації можуть використовувати спільні списки фізичних осіб, класифікатори аналітичної інформації; ведення не тільки регламентованого обліку нарахувань, а й управлінського обліку заробітної плати: стимулюючих надбавок і бонусів. Можливість описувати додаткові нарахування; удосконалено механізм обліку використання робочого часу. Підтримуються індивідуальні, зведені індивідуальні і "гнучкі" графіки роботи; детальні чи зведені графіки роботи; оплата погодинних невиходів; у кадрову аналітичну звітність включені звіти з руху працівників і наочні діаграми відпусток, довільним списком працівників, військовий облік з формуванням звітності.

Для отримання підсумків, а також іншої зведеної чи детальної інформації в програмі “1С: Зарплата і Управління персоналом 8”, як і в попередній версії “1С: Зарплата і Кадри 7.7”, використовуються звіти. Кількість і склад звітів, котрі можуть бути отримані при використанні системи, повністю визначаються у конфігурації. Дані для звітів вибираються на основі введеної чи розрахованої автоматично інформації.

Набір параметрів, котрий використовувався при формуванні якого-небудь звіту, можна зберегти і потім використовувати при наступних побудовах звіту. Параметри зберігаються як набір значень реквізитів форми звіту. Подібну можливість зручно використовувати, коли форма для введення параметрів має значне число елементів [5].

Дана конфігурація формує всі необхідні уніфіковані форми з обліку праці і заробітної плати та інші необхідні звіти, які дозволяють отримувати інформацію за будь-який розрахунковий період.

Висновки. Проведений аналіз свідчить про те, що перехід на інший програмний продукт, а саме “1С:Підприємство” має досить суттєві переваги. Програмне забезпечення фірми “1С” – є самим затребуваним і знаходиться в користуванні у більшості сучасних компаній. Воно є сучасним, зручним та функціональним. Це ідеальне рішення, яке повністю задовольняє вимоги щодо автоматизації обліку за заробітною платою на БУ «Укрбургаз».

Програма проста в експлуатації, тому навчити співробітників роботи з нею досить легко. Початківець користувач за допомогою довідників може освоїти програму за короткий період часу. Крім того, якщо у підприємства виникнуть проблеми з кадрами, то фахівців з «1С» буде знайти набагато легше, ніж з FinExpert.

Фірма “1С” здійснює підтримку користувачів програм свого виробництва. Вона розробила сучасні сервіси для більш широкого обслуговування клієнтів і надання послуг по 1С супроводу. Фірма постійно виправляє існуючі недоліки, вдосконалює та оновлює програмні продукти відповідно до змін у законодавстві України.

Впровадження програми “1С:Підприємство” значно полегшить роботу бухгалтерії, підвищить продуктивність праці та ефективність діяльності підприємства в цілому.

Список літератури: 1. Кузьменко А.В., Піголь І.Д. Актуальність та перспективи автоматизації бухгалтерського обліку / А.В.Кузьменко // Економічні науки.– 2012 2. Щирба І.М Облік розрахунків за заробітною платою в умовах комп’ютерної обробки даних / Щирба І.М // Вісник ЖДТУ – 2010 – №3 3. FinExpert (автоматизація бізнес-процесів підприємств) [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://proaudit.com.ua/prog/finexpert-avtomatizaciya-biznes-procesiv-pidprijemstv.html> 4. Лебедь А.В. Автоматизація обліку оплати праці / Лебедь А.В. // Економіст. – 2009 – №31 5. 1С: Зарплата і управління персоналом 8.1. Практическое пособие / Н.В.

Надійшла до редколегії 06.11.2013

УДК 330.341.1

Аналіз шляхів удосконалення автоматизації обліку заробітної плати на підприємстві / І.А. Юр'єва, Т.В. Березіна // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. - № 67 (1040) - С. 25-28. Бібліогр.: 6 назв.

Исследованы вопросы совершенствования ведения бухгалтерского учета путем ведения автоматизированного учета предприятия с помощью другого программного обеспечения. Установлены проблемы действующей программы, которые вызвали необходимость в этом и предложен более современный и удобный программный продукт. Предоставлена информация по программе и проведен анализ на предмет удовлетворения потребностей всех уровней управления трудом и его оплатой на БУ «Укрбургаз».

Ключевые слова: автоматизация, оплата труда, программный продукт, ІС: Предприятие, заработная плата.

The issues of improving the accounting by maintaining a computerized accounting venture with other software. Some problems were existing program that caused the need for this and proposed a more modern and user friendly software. Provides information on the program and the analysis for the needs of all levels of governance and remuneration at BU "Ukrburgaz."

Keywords: automation, salary, software, ІС: Enterprise, wages.

УДК 338.512

О. І. ЧЕРНИШЕНКО, здобувач, НТУ «ХПІ», економіст І кат.

ДНВП «Об'єднання Комунар», Харків;

М. І. ЛАРКА, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ»;

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто методики розподілу непрямих витрат на промислових підприємствах для визначення собівартості одиниць продукції. Дано визначення непрямих витрат, розглянуто складові непрямих витрат. Зроблено висновок щодо вибору оптимального методу розподілу непрямих витрат.

Ключові слова: витрати, непрямі витрати, повна собівартість продукції, ставка розподілу, підприємство.

Вступ. В ринкових умовах собівартість продукції є одним з найважливіших показників ефективності виробничо-господарської діяльності промислових підприємств. Від її рівня залежать фінансові результати

діяльності підприємства, величина прибутку, а також можливості для реалізації інвестиційних та соціальних програм.

Для того щоб запропонувати покупцям продукцію за конкурентоспроможною ціною, керівництву підприємства необхідна точна інформація про собівартість окремих видів продукції.

Зіставляючи собівартість продукції з актуальними на ринку цінами, керівники підприємств розглядають доцільність її створення і виробництва, приймають рішення про розподіл виробничих потужностей між різними видами продукції, про додаткові інвестиції у виробниче обладнання і т. ін.

Однією з основних проблем, пов'язаних з визначенням повної собівартості одиниці продукції, є необхідність правильного розподілу непрямих витрат.

Якщо окремі види продукції, що випускається, приносять невисокий прибуток, це може привести до прийняття рішення про припинення їх виробництва. При цьому слід враховувати, що така ситуація нерідко є результатом невірної розподілу непрямих витрат між окремими видами продукції.

Некоректний розподіл накладних витрат може привести:

- до такого рівня цін на окремі продукти, який не відповідає поточній ситуації на ринку;
- до необгрунтованого зниження обсягів виробництва деяких продуктів;
- до невірної оцінки діяльності підрозділів підприємства.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженню проблеми розподілу непрямих витрат на підприємствах присвячено багато праць сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: Палій В.Ф. [1], Друрі К. [2], Апчер А. [3], Гуцайлюк З.В [4], Іванов Ю., [5], Орлов О.[6], та ін.

Мета статті. Дослідження непрямих витрат промислових підприємств, а також вибір та обгрунтування оптимального методу розподілу непрямих витрат, що дасть змогу співробітникам економічних підрозділів підприємства точно калькулювати собівартість продукції, визначати фінансові результати та приймати на цій основі релевантні управлінські рішення.

Постановка проблеми. Питанню розподілу непрямих витрат присвячено багато праць науковців, проте питання вибору оптимального методу розподілу накладних витрат на промислових підприємствах досі залишається відкритим.

Практика свідчить, що незважаючи на те, що непрямі витрати становлять значну частину собівартості, у більшості підприємств немає чіткої стратегії управління ними. Тим часом збільшення частки подібних витрат у загальному обсязі витрат робить цю проблему стратегічно важливою.

Тому в процесі дослідження було поставлено завдання чітко визначити

непрямі витрати, розглянути методичні підходи до розподілу непрямих витрат та зробити висновок, щодо вибору оптимального методу їх розподілу на промислових підприємствах.

Матеріали досліджень. В даний час спостерігається тенденція зростання частки непрямих витрат в загальному обсязі витрат. Вона викликана насамперед впровадженням новітніх технологій виробництва, автоматизацією бізнес-процесів, зростанням витрат на інформаційні технології, маркетинг, управління персоналом, НДДКР та ін.

Непрямі витрати – це витрати, які не можуть бути віднесені прямо тобто безпосередньо на собівартість конкретного виду продукції.

До непрямих витрат належать витрати, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції (наприклад, загальновиробничі), що включаються до виробничої собівартості за допомогою спеціальних методів [7].

Віднесення їх на собівартість конкретних видів продукції здійснюється пропорційно обраній на підприємстві базі розподілу. Вибір способу розподілу та відповідного коефіцієнта розподілу залежить від галузевих особливостей і розмірів підприємства, його організаційної структури, асортименту продукції, що випускається і ряду інших факторів.

Для розподілу накладних витрат між різними видами продукції на промислових підприємствах застосовуються наступні бази розподілу:

1. Час роботи основних виробничих робітників (трудомісткість виготовлення) – широко застосовується з двох причин: відображає витрати прямої праці; інформація про витрачені людино-години на виробництво конкретної продукції зазвичай міститься в нарядах і в робочих картах. Коефіцієнт розподілу визначається шляхом ділення загальної суми виробничих накладних витрат на загальне число витрачених людино-годин.

2. Заробітна плата основних виробничих робітників. Використання цього показника бажано в тих випадках, коли заробітна плата займає більшу питому вагу в загальновиробничих витратах, ніж витрати на утримання та експлуатацію обладнання.

3. Машино-години. У минулому цей показник застосовувався рідко в зв'язку з відсутністю інформації про час роботи конкретного обладнання, витраченого на випуск конкретної продукції. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку дозволяє вирішити цю трудомістку роботу.

4. Прямі витрати. Непрямі виробничі витрати розподіляються пропорційно вартості спожитих на продукт основних матеріалів і основної заробітної плати виробничих робітників.

5. Витрати основних матеріалів. У цьому випадку застосовуються ставки розподілу накладних витрат у відсотках від вартості використаних основних матеріалів.

6. Об'єм виробленої продукції в натуральному вираженні. Цей метод

можна застосовувати лише за умови, якщо підрозділом виготовляється лише один вид продукції. При використанні цього показника в якості бази розподілу на продукцію з різною трудомісткістю будуть припадати рівні накладні витрати.

7. Розподілення пропорційно кошторисним (нормативним) ставкам. Ставка розраховується або по підприємству в цілому, або для кожного підрозділу окремо. Єдину ставку розподілу накладних витрат доцільно використовувати лише тоді, коли на всі роботи у всіх підрозділах витрачається приблизно однаковий час. Якщо на ці роботи витрачається різний час, то необхідно встановити ставки розподілу накладних витрат по кожному підрозділу, щоб на всі види продукції розподілялися фактично відповідні їм накладні витрати.

В якості бази розподілу можуть застосовуватись також і інші показники.

Щоб показати як вибір методу розподілу непрямих витрат впливає на величину виробничої собівартості нами було проведене практичне дослідження на матеріалах ДНВП «Об'єднання Комунар».

Для аналізу було обрано продукцію, яка займає найбільшу питому вагу в обсязі виготовленої продукції в 1–3 кварталах 2013 р.

Вихідні данні (витрати за калькуляційними статтями) представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Витрати за калькуляційними статтями для трьох основних видів продукції

Статті витрат	Од. вим.	Комплектуючі для вагонів серії 779	Комплектуючі для вагонів метрополітену моделей 81-7021, 81-7022	Комплектуючі для вагонів моделей 61-425, 61-4177, 61-4179
Трудомісткість виготовлення	тис. н-годин	450	300	250
Основні матеріали	тис. грн	5200	5000	4500
Основна заробітна плата	тис. грн	6300	4200	3500
Додаткова заробітна плата	тис. грн	2205	1470	1225
Відрахування	тис. грн	3185,12	2123,42	1769,51
Сума загальновиробничих витрат	тис. грн	50000		

Для ілюстрації впливу бази розподілу накладних витрат на величину виробничої собівартості нами були застосовані наступні бази розподілу загальновиробничих витрат (ЗВВ):

а) пропорційно основній заробітній платі основних виробничих робітників (формули 1,2):

$$K_{ЗВВ} = \frac{\sum ЗВВ \times 100}{\Phi ЗП_{ОСН ОВР}} ; \quad (1)$$

де $K_{ЗВВ}$ – коефіцієнт (%) загально виробничих витрат,

$\sum ЗВВ$ – сума загально виробничих витрат згідно з кошторисом, тис. грн.,

$\Phi ЗП_{ОСН ОВР}$ – фонд основної заробітної плати основних виробничих робітників, тис. грн.,

$$ЗВВ_i = \frac{K_{ЗВВ}}{100} \times ЗП_{ОСН_i} ; \quad (2)$$

де $ЗВВ_i$ – величина загально виробничих витрат, що припадають на одиницю і-го виду продукції, грн., $ЗП_{ОСН_i}$ – основна заробітна плата на одиниці і-го виду продукції, грн.

б) пропорційно вартості основних матеріалів (формули 3,4):

$$K_{ЗВВ} = \frac{\sum ЗВВ \times 100}{\sum МАТ_{ОСН}} ; \quad (3)$$

де $\sum МАТ_{ОСН}$ – сума вартості основних матеріалів на виробничу програму, тис. грн.,

$$ЗВВ_i = \frac{K_{ЗВВ}}{100} \times МАТ_{ОСН_i} ; \quad (4)$$

де $МАТ_{ОСН_i}$ – вартість основних матеріалів на одиницю і-го виду продукції, грн.,

в) пропорційно сумі прямих витрат (формули 5,6):

$$K_{ЗВВ} = \frac{\sum ЗВВ \times 100}{\sum ВИТР_{ПР}} ; \quad (5)$$

де $\sum ВИТР_{ПР}$ – сума прямих витрат на виробничу програму, тис. грн.,

$$ЗВВ_i = \frac{K_{ЗВВ}}{100} \times ВИТР_{ПР_i} ; \quad (6)$$

де $VITP_{Pi}$ – прями витрати на одиницю *i*-го виду продукції, грн.

Результати розрахунків величини загальновиробничих витрат, що припадають на одиницю трьох основних видів продукції та їх виробничої собівартості за вибраними методами представлено в таблиці 2.

Таблиця 2 – Розрахунок величини загальновиробничих витрат та виробничої собівартості основних видів продукції

Продукція	Показник	База розподілу непрямих витрат пропорційно:		
		основна заробітна плата основних виробничих робітників	вартість основних матеріалів	сума прямих витрат
Комплектуючі для вагонів серії 779	ЗВВ	22500	18000	20800
	Виробнича собівартість	39840,12	57840,12	38140,12
Комплектуючі для вагонів метрополітену моделей 81-7021, 81-7022	ЗВВ	15000	17000	15700
	Виробнича собівартість	28093,42	45093,42	28793,42
Комплектуючі для вагонів моделей 61-425, 61-4177, 61-4179	ЗВВ	12500	15300	13500
	Виробнича собівартість	23744,51	39044,51	24744,51

Результати досліджень. На основі проведеного дослідження видно, що в залежності від вибраної бази розподілу величина ЗВВ, що припадає на одиницю продукції, змінюється в межах від 13,3% до 41,7%, а виробнича собівартість – від 51,7% до 64,4%. З цього можемо зробити висновок, що на одному і тому ж підприємстві, за одних і тих же умов, залежно від вибраної облікової політики, продукт може бути як більш прибутковим, так і менш прибутковим і навіть збитковим. Тому питання про вибір правильного критерію розподілу витрат є особливо значущим.

На наш погляд, найважливішим принципом вибору способу розподілу накладних витрат є максимальне наближення результатів розподілу до фактичного рівня витрат на даний вид продукції. Це впливає на достовірність визначення собівартості продукції і в кінцевому рахунку – на прибуток підприємства. Разом з тим обраний спосіб повинен відповідати прийнятим виробничим і технологічним процесам, обґрунтованим принципам обліку і калькулювання і бути не трудомістким і простим для розуміння. При виборі бази розподілу слід керуватися вимогами галузевих методичних рекомендацій з обліку, планування і калькулювання собівартості, якщо такі є, а там, де таких рекомендацій немає, – економічним сенсом і особливостями виробничої і комерційної діяльності підприємства.

Для того щоб розширити інформаційну базу для прийняття оптимальних управлінських рішень та підвищити її достовірність ми пропонуємо розраховувати виробничу собівартість за декількома методиками одночасно.

Теж саме ми пропонуємо і для розрахунку повної собівартості як бази для встановлення продажних цін. Вибір остаточного варіанту розрахунків, адекватного поточному моменту, пропонується залишити в компетенції вищого керівництва підприємства.

Висновки. Таким чином, аналізуючи рекомендовані в спеціальній літературі і застосовувані в практичній діяльності підприємств методи розподілу загально виробничих витрат, ми дійшли висновку, що проблема зводиться до пошуків найбільш обґрунтованої бази розподілу. Слід зауважити, що яким би чином не розподілялись непрямі витрати, безумовної точності та стовідсоткової обґрунтованості у розподілі досягти практично неможливо, за винятком окремих випадків. Водночас розглянута проблема має широку основу для проведення подальших досліджень.

Список літератури: 1. Палий В.Ф. Организация управленческого учета. - М.: Буратор Прес, 2003.- 224с. 2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной.- М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.- 560с. 3. Управленческий учет: принципы и практика. Анчер А. Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, А.И. Смирнова.- М.: Финансы и статистика, 2002.-952с. 4. Гуцайлюк З.В. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб'єктів / З.В. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. - 2004.- №11.- С. 45-49. 5. Іванов Ю., Котлярова Є. "Реформована" собівартість (Калькулювання у промисловості) // Бухгалтерія. - 2001. - №20/1. - с. 45-51. 6. Орлов О., Рясных Е., Рудниченко Е. Нетрадиционный метод распределения накладных затрат // Економіст. - 2005. - №7. - с. 69-73. 7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. №373.

Надійшла до редколегії 08.11.2013

УДК 338.512

Вибір оптимального методу розподілу непрямих витрат на промислових підприємствах / О.І. Чернишенко, М.І. Ларка // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 29-35. Бібліогр.: 7 назв.

В статье рассмотрены методики распределения косвенных расходов на промышленных предприятиях для определения себестоимости единицы продукции. Дано определение косвенных затрат, рассмотрены составляющие косвенных расходов. Сделан вывод относительно выбора оптимального метода распределения косвенных расходов.

Ключевые слова: затраты, прямые расходы, полная себестоимость продукции, ставка распределения, предприятие.

The article deals with determining the distribution of indirect costs in industry to determine the unit cost. The definition of indirect costs, considered components of indirect costs. The conclusion regarding the optimal method of distribution of indirect costs.

Keywords: costs, not direct costs, the total cost of production, the rate distribution, enterprise.

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

І.В. ДОЛИНА, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»

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

ЕКОЛОГО-СОЦІАЛЬНА ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Розроблено методичні підходи до врахування екологічних і соціальних факторів при визначенні ефективності інтелектуально-інноваційних технологій на базі ресурсного базису. Запропонована модель визначення економічного ефекту від впровадження нового технологічного процесу з урахування соціальних та екологічних чинників.

Ключові слова: екологічні чинники, соціальні фактори, інтелектуальна технологія, інновація, технологічний процес, економічна ефективність

Вступ. Зростання української економіки характеризується збільшенням антропогенного і техногенного навантаження на довкілля та низькою часткою екологічно чистих сучасних інтелектуально-інноваційних технологій, що не сприяє переходу до екологічно збалансованого сталого розвитку. Багато в чому таке становище є наслідком недосконалості діючих економіко-екологічних механізмів природокористування, ресурсозбереження та охорони навколишнього середовища. Тому особливої актуальності сьогодні набувають наукові дослідження, спрямовані на вдосконалення існуючої системи управління процесами економічного регулювання захистом навколишнього середовища в регіонах України. Вони відкривають перспективу розвитку та впровадження ринково орієнтованих економіко-екологічних механізмів, головною метою яких є досягнення якості атмосферного повітря, формування екологічно збалансованої системи природокористування на основі маловідходних інтелектуально-інноваційних технологій, використання нових та модернізації існуючих засобів ресурсозбереження. У зв'язку з протиріччями між господарською діяльністю та навколишнім середовищем, постає проблема еколого-соціального управління. Це вимагає всебічного аналізу функціонування еколого-соціальної системи, дослідження процесів та взаємодій, що відбуваються в її межах, розгляд її елементів і з'ясування місця та важливості об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) у цій системі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Еколого-соціальної оцінці інтелектуально-інноваційних технологій присвячено немало наукових

праць. Серед них слід відмітити таких вчених-дослідників, як А.І.Грабченко [1], Н.С.Данакін [2], Л.Я.Дятченко [3], О.О.Захаркін [4], Є.В.Кірсанова [5], Л.Г.Мельник [6], Н.В.Мішеніна [7], В.Ю.Петруня [9], М.В.Череп [10], Е.В.Шкарупа [11] та ін.

Проведений нами аналіз стану розробок інтелектуально-інноваційних технологічних процесів на машинобудівних підприємствах показує, що в них недостатньо враховуються соціально-екологічні показники і розрахунки. Наприклад, вони не враховують вичерпності природних ресурсів, деградацію якості навколишнього середовища і наслідки для добробуту людей, можливі наслідки впливу індустріального розвитку на втрату довкіллям «привабливості» та зниження біоманітності, а також недостатньо враховують природоохоронні витрати. Ці висновки підтверджуються і статистичними даними. Частка екологічних витрат у ВВП окремих країн становить від 0,57% (Норвегія) до 1,94 (Австрія). В Україні аналогічний показник становить 0,2...0,3 %, що свідчить про недостатню увагу до проблем охорони навколишнього середовища і соціальних наслідків використання нових інтелектуально-інноваційних технологічних процесів. До такого самого висновку приводять і показники частки економічного збитку від забруднення довкілля, що у розвинених країнах складає 3...6%, а в Україні близько 16%. Співставлення цього показник із часткою витрат на природоохоронні заходи свідчить про те, що в розвинених країнах компенсують 30...50% нанесеного збитку, а в Україні – 1...2% [5, с.5; 8].

Метою статті є розробка методичних підходів до врахування соціальних та екологічних чинників при економічній оцінці нових інтелектуально-інноваційних технологічних процесів на машинобудівних підприємствах.

Результати дослідження. Інноваційно-інтелектуальна діяльність є основою розвитку еколого-соціальної системи на національному, регіональному та місцевому рівнях. Дослідження взаємозв'язків між інвестиційною діяльністю і процесами розвитку еколого-соціальної системи в умовах екологічних обмежень є достатньо новими та актуальними. Врахування соціальних та екологічних факторів при оцінці комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності (технологічному аудиту) безперечно сприятиме формуванню соціально-екологічно зваженої стратегії інтелектуального розвитку. Урахування екологічного чинника при формуванні і ефективному використанні комерційного потенціалу ОІВ (технологічному аудиту) є конче важливим та необхідним.

В основу соціалізації та екологізації технологічних рішень та ОІВ, на наш погляд, повинен бути покладений принцип збереження якості

навколишнього природного середовища через ресурсоощадливість і попередження утворення шкідливих відходів. Такий підхід істотно відрізняється від тих, що пропонувалися раніше [1; 8; 11].

В даний час основним напрямом в захисті природи від забруднення діючими в машинобудуванні інтелектуально-інноваційних технологічними процесами є розробка індивідуальних систем для уловлювання, знешкодження і утилізації відходів виробництва, тобто боротьба з наслідками їх неефективного функціонування по екологічних критеріях. Тому багато виробництв, що не задовольняють екологічним критеріям, ще довгий час функціонуватимуть, оскільки їх модернізація з метою скорочення забруднення навколишнього середовища при такому підході вимагає величезних витрат, що при існуючій економічній ситуації практично нереально. Нами проведені спеціальні дослідження з цього приводу на ряді підприємств м. Харкова (табл.).

Таблиця - Структура інтелектуально-інноваційних технологій (ОІВ) по критерію екологічної чистоти на підприємствах Харківського регіону

Підприємство	Кількість інтелектуально-інноваційних технологічних процесів, %					
	Всього	Екологічно чисті	Частково забруднюють довкілля	Значно забруднюють довкілля	Потребують термінової заміни	Наявні матеріальні і можливості заміни
ВАТ «Електрогтяжмаш»	100	39	35	19	7	2
ВАТ «Укрелектромаш»	100	52	26	17	5	3
ВАТ «Електромашина»	100	47	32	10	11	2
ГП «ХЕМЗ»	100	63	24	7	6	-
ВАТ «Електроапарат»	100	49	27	16	8	2
ВАТ «Електромотор»	100	43	31	17	9	1
Завод «Електродвигун»	100	37	43	8	12	-
ВАТ «Радіореле»	100	45	39	6	10	2
Завод електрообладнання	100	43	29	19	9	1
АОЗТ «Завод електромонтажних виробів»	100	56	19	20	5	3

Дані таблиці свідчать про те, що лише менше половини інтелектуально-інноваційних технологічних процесів, що використовуються на підприємствах, що досліджувалися, є екологічно чистими. Від 5 до 12 відсотків інтелектуально-інноваційних технологічних процесів та ОІВ нагально потребують термінової заміни, так як їх використання з точки зору забруднення довкілля не має виправдання. Це в основному процеси ливарних, гальванічних виробництв, процесів компаундування, термообробки та ін. Матеріальних можливостей у підприємств для

виправлення наявного стану немає. Таке положення не зміниться і в найближчій перспективі. Цікавим є і той факт, що більшість менеджерів вищої ланки управління на цих підприємствах вважають, що ліквідація наслідків неекологічно чистих процесів не є ефективним для підприємства, так як на їх думку, очищення – це всього лише переміщення забруднюючого початку в просторі. Воно дає вкрай незначний ефект, оскільки вимагає різкого зростання енергетичних витрат.

В цьому зв'язку, для екологізації діючих виробництв можливий і інший підхід, пов'язаний з направленою дією на причини їх незадовільного функціонування по екологічних критеріях. З огляду на те, що 100% перетворення початкових матеріалів в кінцевий продукт практично неможливо, результатом роботи технологічного процесу є цільовий продукт і відходи. Оптимізація технологічного режиму по виходу цільового продукту дозволяє збільшити повноту перетворення реагуючих речовин і зменшити швидкості побічних реакцій, унаслідок чого істотно скорочується кількість відходів. При такому підході екологізація діючих виробництв з витратної стає економічно прибутковою, оскільки зменшення забруднення навколишнього середовища досягається за рахунок підвищення виходу цільового продукту, скорочення витратних норм по сировині і енергоресурсам, і, відповідно, скороченню його собівартості. Оскільки працювати без відходів практично неможливо, частина прибутку, одержаного за рахунок зниження собівартості, може бути направлена на розробку локальних систем для їх уловлювання і знешкодження. Наприклад, при оптимізації технологічного процесу виготовлення розчину для пропитування статорних обмоток асинхронних електродвигунів вихід кінцевого продукту був збільшений з 87% до 93% і, відповідно, кількість відходів була зменшена з 13 до 7%, тобто на $[(13 - 7)/13] \cdot 100 = 46\%$. Як видно з приведеного прикладу, після оптимізації технологічного процесу вимоги до локальних екологічних систем будуть значно менш жорсткими, що дозволить істотно скоротити витрати на їх розробку.

З приведених даних можна зробити висновок про те, що практично всі діючі виробництва в машинобудуванні працюють не в оптимальних режимах і мають істотні резерви по зниженню собівартості, енерго- і ресурсозберіганню, підвищенню продуктивності і якості продукції, скороченню кількості відходів виробництва і іншим показникам.

Соціально-екологічну оцінку інтелектуально-інноваційних технологій та ОІВ пропонується проводити у два етапи. На першому етапі визначається техногенне навантаження на навколишнє природне середовище. При цьому фактори впливу знаходять відображення в показниках екологічного і

соціального рівня технології, що характеризує ступінь відповідності її екологічних і соціальних параметрів нормативним вимогам. На другому етапі визначаються економічні показники, що у сукупності з показниками екологічного і соціального рівня формують еколого-економічний і соціальний рівень інтелектуально-інноваційних технологій. Еколого-економічний і соціальний рівні технологічного процесу характеризують ступінь його еколого-економічної і соціальної досконалості. Еколого-економічна і соціальна ємність інтелектуально-інноваційних технологій та ОІВ є характеристикою технологічного процесу, що являє собою суму екологічних і соціальних витрат, пов'язаних з нею [4, с.15].

Екологічний та соціальний рівні інтелектуально-інноваційної технології - це комплексні відносні показники, які інтегрують в собі характеристики охорони та безпеки праці, природоємності, відхідомності та екологічності продукції, що виробляється за даною інтелектуально-інноваційною технологією. Соціальний та екологічний рівні інтелектуально-інноваційної технології характеризує ступінь відповідності її соціальних та екологічних параметрів нормативним вимогам. Наприклад, екологічний рівень інтелектуально-інноваційної технології - це показник, який характеризує ефективність використання природних ресурсів, розмір превентивних природоохоронних витрат та економічні збитки від впливу на навколишнє середовище. Соціально-економічний фактор, на наш погляд, пов'язаний з такими показниками, як підвищення попиту на кваліфіковані виробничі кадри, ріст рівня їх доходів, збереження робочих місць, запобігання відтоку кадрів, збереження і розвиток системи підготовки кваліфікованих кадрів, розширення можливостей професійної самореалізації молоді та ін. [8].

Кількісно соціальний та екологічний рівні операції та ОІВ визначається залежно від показників охорони та безпеки праці, соціальних наслідків використання технологічної операції, природоємності, відхідомності та рівня екологічності продукції шляхом порівняння з еталонною операцією. Еталонна технологічна операція забезпечує найбільш раціональне споживання природних ресурсів, досягнення соціальних стандартів та стандартів якості навколишнього середовища та екологічності продукції.

Соціальний рівень технологічної операції (ОІВ) $P_{соц}^{оп}$ визначається за

формулою:

$$P_{соц}^{оп} = \sum_{i=1}^m \pi_i \left(\frac{СОЦ_i}{СОЦ_{emi}} \right) \quad (1)$$

де СОЦеті – величина і-го екологічного показника еталонної операції; СОЦі – величина і-го екологічного показника операції, що оцінюється; π_i –

коефіцієнт відносної значущості i -го соціального показника; m – загальна кількість соціальних показників операції.

Екологічний рівень технологічної операції (ОІВ) $P_{ек}^{on}$ визначається за формулою:

$$P_{ек}^{on} = \sum_{i=1}^n \mu_i (EKO_i / EKO_{emi}) \quad (2)$$

де EKO_{eti} – величина i -го екологічного показника еталонної операції; EKO_i – величина i -го екологічного показника операції, що оцінюється; μ_i – коефіцієнт відносної значущості i -го екологічного показника; n – загальна кількість екологічних показників операції.

Для визначення коефіцієнта значущості показників застосовується метод експертної оцінки з використанням матриці переваг [4]. Соціальний рівень $P_{соц}^{mn}$ та екологічний рівень $P_{ек}^{mn}$ всього техпроцесу визначається за формулами:

$$P_{соц}^{mn} = \sum_{i=1}^j \psi_i P_{соцi}^{on} \quad (3)$$

$$P_{ек}^{mn} = \sum_{i=1}^j \psi_i P_{еки}^{on} \quad (4)$$

де ψ_i – питома вага трудомісткості i -ї технологічної операції в загальній трудомісткості комплексного технологічного процесу; j – загальна кількість технологічних операцій в технологічному процесі, який аналізується.

На наш погляд, при економічному обґрунтуванні інноваційних проектів по створенню нових інтелектуально-інноваційних технологічних процесів необхідно враховувати не тільки витрати, пов'язані з технічною стороною нової інтелектуально-інноваційної технології (можливість створення більш якісного продукту, з меншими технологічними та експлуатаційними витратами, з кращими показниками конкурентоспроможності і т.п.), а обов'язково враховувати і соціально-екологічні витрати.

Проведемо аналіз можливих капітальних витрат на природоохоронні та соціальні заходи, які пов'язані з введенням в дію нового інтелектуально-інноваційного технологічного процесу.

Склад витрат на природоохоронні заходи Кеко, які пов'язані з введенням в дію нового технологічного процесу, на наш погляд, має наступний вигляд:

$$Кеко = K_{еко}^1 + K_{еко}^2 + K_{еко}^3 + K_{еко}^4 + K_{еко}^5, \quad (5)$$

де $K_{еко}^1$ - капітальні витрати на створення очисних споруд для утилізації рідинних відходів технологічного процесу; $K_{еко}^2$ - капітальні витрати на створення установок для очищення повітря, забрудненого внаслідок використання технологічного процесу; $K_{еко}^3$ - капітальні витрати на нейтралізацію впливу технологічного процесу на флоросередовище; $K_{еко}^4$ - капітальні витрати на нейтралізацію впливу технологічного процесу на фауносередовище; $K_{еко}^5$ - капітальні витрати на відновлення екологічного (природного) ресурсу, який використовується в даному інтелектуально-інноваційному технологічному процесі, і запобігання його виснаженню.

Склад витрат на соціальні заходи $K_{соц}$, які пов'язані з введенням в дію нового технологічного процесу, на наш погляд, має наступний вигляд:

$$K_{соц} = K_{соц}^1 + K_{соц}^2 + K_{соц}^3 + K_{соц}^4, \quad (6)$$

де $K_{соц}^1$ - капітальні витрати на створення додаткових умов по охороні праці на операціях даного технологічного процесу; $K_{соц}^2$ - капітальні витрати на створення додаткових робочих місць для працевлаштування працівників, які звільнилися внаслідок введення в дію даного технологічного процесу; $K_{соц}^3$ - капітальні витрати на створення мережі підготовки (перепідготовки) працівників, задіяних в даному технологічному процесі; $K_{еко}^4$ - капітальні витрати на створення системи мотивації праці при впровадженні та використанні даного технологічного процесу.

Складові капітальних витрат, які представлені в залежностях (5) і (6) не є вичерпними. Окремих випадках вони можуть бути доповнені і розширені. З іншого боку, складові $K_{еко}$ та $K_{соц}$ далеко не в кожному інтелектуально-інноваційних технологічному процесі мають місце. Але це не знижує важливості і необхідності проведення такого роду аналізу и відповідних розрахунків при економічній оцінці технологічного процесу.

Врахування соціальних та екологічних факторів є доцільним і при визначенні показників ефективності нових технологічних процесів. Наші пропозиції з цього приводу відтворені при формуванні наступної економіко-математичної моделі формування показника чистої теперішньої вартості (NPV) з урахуванням соціальних та екологічних факторів при використанні інноваційних технологічних процесів на машинобудівних підприємствах:

$$NPV_{ек-соо}^{тп} = \sum_{t=1}^{t=T} \frac{ЧП_t - B_{(ек-соу)t}(1 + \alpha_t) - Ш_{(ек-соу)t}(1 + \beta_t) - K_{(ек-соу)t}(1 + \gamma_t) - ПВ_{(ек-соу)t}(1 + \sigma)}{(1 + r_t)^t} - \left(\sum_{t=1}^{t=T} \frac{K_t}{(1 + r_t)^t} + \sum_{t=1}^{t=T} \frac{K_{(екс)}(1 + \varphi_t)}{(1 + r_t)^t} + \sum_{t=1}^{t=T} \frac{K_{(соо)}(1 + \tau_t)}{(1 + r_t)^t} \right) \quad (7)$$

де $NPV_{ек-соо}^{тп}$ - чиста поточна вартість інноваційного проекту (ОІВ) по обґрунтуванню розробки та використання нового технологічного проекту з урахуванням соціально-екологічних факторів; $ЧП_t$ – чистий грошовий потік, що виникає в результаті використання нового технологічного процесу в t -му році без врахування екологічного та соціального факторів; $B_{(ек-соу)t}$ – поточні витрати на природні ресурси та соціальні заходи, що передбачені технологічним процесом в t -му році; α_t – коефіцієнт, що враховує можливе підвищення нормативів плати за використання природних ресурсів та забезпечення соціальних умов використання даного технологічного процесу в t -му році; $Ш_{(ек-соу)t}$ – штрафи за забруднення довкілля (в межах ліміту та понадлімітні) в t -му році; β_t – коефіцієнт, що враховує підвищення ставок штрафів за забруднення навколишнього середовища та невиконання соціальних вимог в t -му році; $K_{(ек-соу)t}$ – поточні витрати на забезпечення екологічного та соціального рівнів продукції, яка виготовляється з використанням даного технологічного процесу в t -му році; γ_t – коефіцієнт, що враховує збільшення поточних витрат у зв'язку з підвищенням вимог до рівня екологічності продукції та її соціальних стандартів в t -му році; $ПВ_{(ек-соу)t}$ – поточні природоохоронні та соціальні превентивні витрати в t -му році; σ – коефіцієнт, що враховує зростання поточних природоохоронних та соціальних витрат у зв'язку з підвищенням вимог до якості навколишнього середовища та соціальних стандартів в t -му році; K_t – капітальні витрати на розроблення та впровадження технологічного процесу (ОІВ) в t -му році (без врахування екологічних та соціальних витрат); $K_{(екс)t}$ – капітальні екологічні витрати на впровадження технологічного процесу в t -му році; φ_t – коефіцієнт, що враховує зростання капітальних екологічних витрат у зв'язку зі зміною стандартів якості навколишнього природного середовища в t -му році; $K_{(соу)t}$ – капітальні соціальні витрати на впровадження технологічного процесу (ОІВ) в t -му році; τ_t – коефіцієнт, що враховує зростання капітальних соціальних витрат у зв'язку зі зміною соціальних стандартів на підприємстві в t -му році; r_t – ставка дисконтування в t -му році.

Коефіцієнти α , β , γ , σ , φ і τ визначаються на підставі апроксимації статистичних даних про динаміку змін екологічних та соціальних витрат

внаслідок змін екологічних та соціальних норм та нормативів. Дослідження, проведені в цьому напрямку Захаркіним О.О. на машинобудівних підприємствах Слобожанщини, дозволили йому визначити значення такого роду коефіцієнтів. Щорічне їх підвищення знаходиться в наступних межах: коефіцієнт $\alpha = 0,07...0,11$; коефіцієнт $\beta = 0,06...0,10$; коефіцієнт $\gamma = 0,04 - 0,06$; коефіцієнт $\sigma = 0,08...0,13$; коефіцієнт $\varphi = 0,09...0,12$; коефіцієнт $\tau = 0,05...0,09$ [4, с.11].

Вищеприведені викладки наглядно засвідчують той факт, що екологізація і соціалізація технологічних процесів (ОІВ), як правило, пов'язані з додатковими витратами виробника. Тому важливо оцінити, по-перше, як сприймається «екологіко-соціальна надбавка» до вартості продукції споживачем в принципі, а, по-друге, з'ясувати ступінь його екологіко-соціальної цінової чутливості. Остання залежить від доходів споживача, питомої ваги вартості товару в них. Цільова «екологіко-соціальна» аудиторія в Україні є чутливою до змін цін. Так, наприклад, при підвищенні ціни на 40%, кількість екологічно лояльних споживачів дорівнює лише 13% [9, с.11]. Фактор доходу створює найбільш суттєву перешкоду щодо розширення пропозиції екологізованих товарів.

Висновки. Врахування при економічній оцінці ОІВ екологічних та соціальних факторів є запорукою організації екологічно чистих виробництв, зменшення негативних наслідків виробництв в соціальній та екологічній сферах. Дослідження показують, що залишати ці процеси на совість товаровиробників не завжди є доцільним, оскільки і виробники і споживачі продукції в своїй певній частині сприяють виникненню деєкологізованого попиту на продукцію. В цьому зв'язку є доцільним включити ці питання в державну програму регулювання ринкових відносин в країні і розробити пропозиції по включенню певного екологічного акцизу до ціни відповідних товарів.

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.** *Дятченко Л.Я.* Социальные технологии в системе управления общественными процессами. Автореф. дис...д-ра социолог.наук.- М., 1993.- 42с. **4.** *Захаркін О.О.* Екологіко-економічна оцінка технологічних рішень в машинобудуванні/ О.О.Захаркін.- Автореферат дис...канд.екон.наук.- Суми : СДУ, 2003.- 15 с. **5.** *Кірсанова С.В.* Удосконалення критеріальної та оціночної бази комплексного еколого-економічного обліку / С.В.Кірсанова // Автореферат дис...канд.екон.наук.- Суми : Сумський держ ун-т, 2007.- 20 с. **6.** *Мельник Л. Г.* Екологічна економіка: підручник / Мельник Л. Г. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с. **7.** *Мишенина Н.В.* Методические основы формирования системы показателей эколого-экономического уровня производства / Н.В. Мишенина, Е.В Мишенин // Вісник Сумського державного університету, 1995. – № 4. – с. 82-93. **8.** *Перерва П. Г.* Особливості врахування екологічних та соціальних факторів при

економічній оцінці технологічних процесів / П. Г. Перерва, І. В. Долина // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ», 2008. – № 1 – 1. – С. 65 – 76. **9.** *Петруня В.Ю.* Екологічний менеджмент в системі ринкової конкурентоспроможності підприємства. Автореферат дис...канд екон.наук.-Дніпропетровськи : Нац.гірн.ун-т, 2008.- 23 с. **10.** *Череп М.В.* Экологическая оценка и экологическая экспертиза / М.Череп.- 3-е изд., перераб. и доп. – Эколайн, 2000. – 156 с. **11.** *Шкарупа Е.В.* Анализ методических подходов к классификации социо-эколого-экономических индикаторов устойчивого развития / Е.В.Шкарупа, И.Н.Сотник // Вісник Сумського державного університету. – 2004. – № 6 (65). – С. 57-68. **12.** *Яковлев А.І.* Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, господарських рішень в сучасних умовах. - Х.: Бізнес Інформ, 2001.- 56с.

Надійшла до редколегії 08.11.2013

УДК 330.341.1.014

Еколого-соціальна оцінка інтелектуально-інноваційних технологій / О.П.Косенко, І.В.Долина, П.Г.Перерва // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040). С. 36-45
Бібліогр. 12 назв.

Разработаны методические подходы к учету экологических и социальных факторов при определении эффективности интеллектуально инновационных технологий на базе ресурсного базиса. Предложенная модель определения экономического эффекта от внедрения нового технологического процесса из учета социальных и экологических факторов.

Ключевые слова: экологические факторы, социальные факторы, интеллектуальная технология, инновация, технологический процесс, экономическая эффективность

The methodical going is developed near the account of ecological and social factors at determination of efficiency intellectually innovative technologies on the base of resource base. Offered model of determination of economic effect from introduction of new technological process from the account of social and ecological factors.

Keywords: ecological factors, social factors, intellectual technology, innovation, technological process, economic efficiency

О.Є. МАЙБОРОДА, канд.екон.наук, начальник управління економічного моніторингу розвитку регіону Департаменту економіки і міжнародних відносин ХОДА, Харків

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

У статті проаналізовано сучасний стан металургійної галузі в Україні, розглянути наслідки світової кризи на прикладі інших держав, проаналізована структура виробництва продукції. Метою даної статті є визначення пріоритетів щодо вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності на підприємствах металургійного комплексу.

Ключові слова: металургійна галузь, підприємства, конкурентоспроможність, виробництво, інвестиції, основні засоби, економіка, ресурси.

Вступ. Металургійна галузь є базовою в економіці держави, оскільки саме промислові підприємства металургійного комплексу в значній мірі забезпечують розвиток промисловості взагалі. В Україні металургійний комплекс складається з підприємств, з яких 88% це підприємства чорної металургії. Ця галузь за обсягами виробництва займає перше місце серед промислових галузей економіки та забезпечує більш 20% валового внутрішнього продукту держави. Біля 80% всієї металопродукції яка виробляється на Україні - експортується, що дає значні валютні надходження до державного бюджету. Отже, від розвитку цієї галузі значно залежать основні макроекономічні показники розвитку України [1].

Аналіз основних досягнень і літератури. Аналіз останніх публікацій та досліджень, що стосуються даної галузі, розкриття проблем виробництва та реалізації продукції на зовнішніх і внутрішніх ринках, знаходять відображення в роботах таких фахівців і вчених, як В.Гець [2], Г.Пивняк [3], В.Мазур [4], А.Богачов [5], Ю.Макогон [6], А.Пікус [7] та інші.

Для більшості металургійних підприємств України в сучасних умовах розвитку ринку найбільшої уваги заслуговує вирішення питань, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням сталого функціонування виробничих систем, а саме інвестування в енергоефективні та ресурсозберігаючі технології.

Мета дослідження, постановка задачі. Метою даної статті є визначення пріоритетів щодо вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності на підприємствах металургійного комплексу.

Матеріали дослідження. В сьгоднішніх умовах металургійна галузь тяжко долає наслідки світової кризи, за останні роки спостерігається тенденція зниження питомої ваги по цій галузі (табл. 1).

Таблиця 1- Структура промислового виробництва України в 2005, 2010, 2012 роках за обсягами реалізованої промислової продукції

Галузь / Рік	2005		2010		2012	
	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
1	2	3	4	5	6	7
Промисловість, всього	468562,6	100,0	1065850,5	100,0	1400680,2	100,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	38867,1	8,3	106055,1	10	146588,5	10,5
Переробна промисловість	355079,9	75,8	716400,6	67,2	889496,6	63,5
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	76329,1	16,3	193055,6	18,1	254459,9	18,2
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	5014,2	1,1	8425,4	0,8	98767,1	0,7
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	15336,6	3,3	27128,8	2,6	34297,8	2,4
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	44030,0	9,4	75004,1	7,0	63129,5	4,5
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	22045,4	4,7	35503,0	3,3	60011,1	4,3
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів			7404,3	0,7	10465,4	0,7
Виробництво гумових і пластмасових виробів; іншої неметалевої мінеральної продукції	21646,4	4,6	46629,1	4,4	59767,1	4,3
Металургійне виробництво. Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	103331,4	22,1	200635,8	18,8	223832,5	16,0
Машинобудування, окрім ремонту та монтажу машин і устаткування	59668,1	12,7	99270,5	9,3	143533,1	10,2
Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт та монтаж машин і устаткування	7678,7	1,6	23344,0	2,2	30133,1	2,2
Постачання електроенергії, газу, пару та кондиційованого повітря	74615,6	15,9	7221808,4	20,8	344067,9	24,5
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	-	-	21586,4	2,0	20528,2	1,5

Маючи значний потенціал виробництва продукції спостерігається тенденція зниження питомої ваги галузі металургії, та враховуючи скорочення наявних виробничих потужностей галузь гостро потребує пошуку зовнішніх або внутрішніх ринків збуту продукції.

У структурі виробництва продукції металургії ми бачимо, що основними позиціями для галузі є чавун, сталь вуглецева, металопрокат і напівфабрикати, а це продукція низького переділу, тобто з низькою доданою вартістю. Отже, для металургії України основне завдання - збільшення питомої ваги у загальних обсягах виробництва і реалізації продукції високого переділу, з високою доданою вартістю (табл.2).

Аналіз показників виробництва сталі, що виробляється основними світовими виробниками, показує, що для чорної металургії характерне дуже високий рівень конкуренції. Виробництво сталі в Україні скорочується, тоді як в інших державах які є основними виробниками сталі, такі як Росія (2008-68,5 млн т; 2010-67,0 млн.т), Південна Корея (2008-53,6 млн т; 2010-58,5 млн т) Німеччина (2008-45,8 млн т; 2010-43,8 млн т), падіння виробництва за період кризи було дуже незначним, а в таких державах як Китай (2008-500,5 млн т; 2010-626,7 млн т) та Індія (2008-55,2 млн. т; 2010-66,8 млн т), навпаки спостерігається значний приріст [8].

Таблиця 2 - Структура виробництва продукції металургійної галузі України за 2005, 2010, 2012 роки

Продукція / Рік	2005	2010	2012
Чавун, млн.т	30,7	27,4	28,5
Феросплави, млн.т	1,7	1,7	1,3
Сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, млн.т	27,9	17,5	17,1
Напівфабрикати, отримані безперервним литтям, млн.т	11,4	15,8	16,4
Прокат готовий чорних металів, млн.т	22,7	17,6	18,4
Труби великого і малого діаметрів, профілі пустотілі з металів чорних, млн.т	2,4	2,0	2,2

Географія експорту української металопродукції за останні 10 років суттєво змінився. Якщо в 2000 році основними споживачами української металопродукції були Туреччина, Китай, Польща, Німеччина і Росія, то у 2012 році основними напрямками продажу є країни Близького і Середнього Сходу, частка яких в експорті складає близько 40%, країни Євросоюзу і Російська Федерація, частка яких відповідно 20% і 15%, а Китай і Німеччина практично не імпортують метал з України.

Так, Китай володіючи великими запасами одного з найважливіших видів металургійної сировини - вугіллям, і повністю забезпечуючи себе власним вугіллям і коксом, а також маючи саму дешеву робочу силу в світі, утримує собівартість виробництва сталі на одному з найнижчих рівнів у світі, надаючи тим самим величезний вплив на сировинні ринки. Наприклад, Китай є одним з основних імпортерів металопродукції в Німеччину з-за низької собівартості виробництва сталі в порівнянні з виробництвом в США, Європі, Україні та багатьох інших регіонів світу.

На сьогодні підприємства металургійної галузі України не готові йти на глобальні заходи щодо реконструкції і реорганізації виробництва, а залучені інвестиції переважно спрямовуються на завершення раніше початих проєктів і здійснення короткострокових високорентабельних заходів. Найбільш прийнятними джерелами фінансування при реалізації проєктів модернізації залишаються власні кошти підприємств і позичкові кошти.

Висока енергоємність виробництва металургійної галузі пояснюється неефективним споживанням паливно-енергетичних ресурсів, що спонукає додатково витратити природний газ що збільшує залежність галузі від імпорту енергоресурсів. Надвисокі витрати енергоносіїв призводять до зниження конкурентоспроможності української металопродукції.

Енергоємність виробництва чавуну на українських металургійних підприємствах на 30 % вища, ніж на провідних підприємствах світу. Такий стан склався внаслідок недостатнього використання нових технологій, зокрема спалювання пиловугільного палива у доменних печах.

Значна частка енергоресурсів, що споживаються при виробництві чавуну в Україні, припадає на природний газ, тоді як у провідних країнах світу природний газ при його плавленні практично не використовується. Особливо енергоємним є мартенівське виробництво сталі; витрати енергоресурсів при цьому майже у 5 разів (а природного газу в 15 разів) більші, ніж при конвертерному виробництві сталі.

Сьогодні, ще в Україні панують застарілі технології виплавки сталі і практично не застосовуються на українських підприємствах прогресивне електронно-променеве плавлення сталі та методи прямого відновлення залізних руд, які належать до п'ятого технологічного укладу.

Мартенівський спосіб виробництва сталі ліквідований у всіх розвинутих країнах світу ще в 1980-1990-их рр., а в Китаї – у 2003 р. На сьогодні такий спосіб є малоефективним як з економічної, так і з екологічної точки зору. На 2010 р. частка мартенівської сталі становить лише 3,6 % світового виробництва сталі та припадає в основному на Росію (40 %) і Україну (46 %),

тобто ці дві країни в сукупності виробляють 86 % світового обсягу мартенівської сталі [9].

Результати досліджень. В Україні відсутня цілісна система підтримки експорту, недостатнім є захист інтересів експортерів на зовнішніх ринках, нерозвинений механізм експортного кредитування, зберігаються суттєві проблеми з відшкодуванням ПДВ.

На перспективи експорту металургійної продукції впливає становище в країнах-торговельних партнерах:

- витіснення національних експортерів зі світових ринків металу через запровадження іншими країнами дискримінаційних квот по відношенню до України;

- можливе послаблення позицій України на ринках країн Африки та Середнього Сходу у зв'язку з політичною нестабільністю та майбутнім можливим перерозподілом сфер політичного впливу, що призведе до скорочення експорту українських поставок металопродукції.

Сучасні умови економічного розвитку вимагають проведення активної політики для залучення прямих іноземних інвестицій. В Україні створена законодавча база у сфері регулювання інвестиційної діяльності, яка поступово удосконалюється з метою досягнення більшого притоку іноземних інвестицій і підвищення ефективності їх використання.

Отже, ми бачимо значне зниження виробництва металопродукції в Україні, а виходячи з цього - зниження імпорту та споживання її всередині країни, у зв'язку з впливом на галузь світової економічної кризи. Але, металургія поступово прагне відновити свої виробничі потужності і повернутися до колишнього стану виробництва і збуту металопродукції. А для цього українська металургія потребує інвестування з боку вітчизняних і зарубіжних інвесторів, а також підтримки з боку держави, яка полягатиме, можливо, у зниженні податкових ставок, надання дотацій, зниження цін на газ і електроенергію для промислових підприємств. Адже, промисловість в Україні створює значну частку державного бюджету і якщо держава посприє відновленню і подальшому розвитку хоча б металургійної галузі, тоді відбудеться позитивний вплив на економіку країни, що спричинить за собою підвищення життєвого рівня населення країни.

У той же час, слід констатувати той факт, що інноваційні перетворення в металургії України обмежуються лише реконструкцією і модернізацією наявних виробничих потужностей і лише на окремих підприємствах вводяться нові технології. При всьому цьому, стратегічно важливими залишаються питання впровадження інноваційних технологій щодо зниження

енергоспоживання і витрачання газу в умовах зростання цін на енергоресурси.

Таким чином, доцільно виділити фактори негативного впливу на інноваційний розвиток металургійної промисловості, що негативно впливає на конкурентоздатність галузі: високий фізичний знос основних фондів; домінування в загальній масі виробленої продукції з невисоким ступенем переробки; велика енерго - та ресурсомісткість продукції; висока екологічна небезпека існуючих виробництв; висока експортна орієнтація металургійного комплексу.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, слід констатувати, що в металургійній промисловості України, на сьогоднішній день, залишаються невирішеними ряд проблем, що перешкоджають як інноваційному розвитку вітчизняних металургійних підприємств, так і стримуючих інноваційний ринок промисловості в цілому: інноваційна проблема, проблема фінансування, низький рівень рентабельності металургійних підприємств, застаріле обладнання, низький рівень технологічного обміну і науково - технічного співробітництва між підприємствами, тривалий термін окупності інновацій. Все це свідчить про необхідності пошуку ефективних механізмів інноваційного управління, спрямованих на подолання зазначених проблем як на мікрорівні, так і розробки загальнодержавної програми підтримки підприємств металургії України.

Також, до пріоритетів, сьогодні слід віднести такі рекомендації для поліпшення після кризової ситуації та підвищення конкурентоспроможності металургійної галузі України: залучення обігових коштів, які дозволить спрямувати інвестиції в енерго- і ресурсозберігаючі технології та інновації; збільшити обсяги виробництва металопродукції орієнтовану на внутрішній ринок, при цьому необхідна взаємодія з такими галузями, як машинобудування та будівництво, які є основними споживача металопродукції. Це вплине на зниження собівартості, збільшення рентабельності продукції та показників ліквідності; збільшення світового споживання сталі дозволить вітчизняним металургійним підприємствам збільшити обсяги виробництва продукції, що вплине на збільшення валютних потоків в країну.

Джерелами фінансування інвестиційної діяльності можуть служити: власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви інвестора, які включають первинні внески засновників і частину грошових коштів, отриманих в результаті господарської діяльності; позикові фінансові кошти – банківський кредит, інвестиційний податковий кредит, бюджетний кредит і інші засоби; залучені фінансові кошти, що отримують від продажу акцій,

пайових і інших внесків юридичних осіб і працівників фірми; грошові кошти, що поступають в порядку перерозподілу з централізованих інвестиційних фондів, концернів, асоціацій і інших об'єднань підприємств; інвестиційні асигнування з державних бюджетів, місцевих бюджетів і відповідних позабюджетних фондів; засоби іноземних інвесторів що надаються у формі фінансового або іншої участі в статутному капіталі спільних підприємств.

Реалізація цих заходів дозволить інвестувати кошти в модернізацію власних основних засобів, що у подальшому позитивно вплине на якість продукції і її конкурентоспроможність.

Список літератури: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua> Офіційний сайт Державної служби статистики України; 2. *Гесц В.М.* Інноваційні перспективи України / *В.М.Гесц, В.П.Семіноженко* – Харків: Константа, 2006.-272 с.; 3. *Пивняк Г.Г.* Перспективное направление ресурсосбережения на предприятиях горно – металлургического комплекса / *Г.Г.Пивняк, В.В.Кириченко, П.И.Пилов* //Металлургическая и горнорудная промышленность.-2009.-№2.-с.83-86; 4. *Мазур В.* Металургія України: стан, конкурентоспроможність та перспективи // Дзеркала тижня.-№8; 5. *Богачов А.* Проблеми розвитку промислових підприємств регіону (на прикладі металургійного комплексу) / *А.Богачов* // Город, регион, государство: экономико-правовые проблемы – Донецк: Вебер, 2009-с.224-229; 6. *Макогон Ю.В.* Рecessія української економіки: зовнішньоекономічний аспект / *Ю.В.Макогон* //Вісник Донецького національного університету.-2009.-№1-с.7-17.; 7. *Пікус А.Ю.* Металургійна галузь України: тенденції і перспективи / *А.Ю.Пікус* // Актуальні проблеми економіки – 2011-№4(118)-с.92-102.; 8. <http://www.niss.gov.ua> Офіційний сайт Інституту стратегічних досліджень; 9. *Амитан В.Н.* Инновационное развитие Донецкого региона: состояние и перспективы/*В.Н. Амитан. Ю.Н. Киклевич, Д.Б. Филатов*/НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2010.

Надійшла до редколегії 11.11.2013

УДК 338.244

Шляхи підвищення конкурентоспроможності металургійної галузі. /О.Є. Майборода// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 46-52. Бібліогр.: 9 назв.

В статтю проаналізовано сучасне становище металургічної галузі в Україні, розглянуті наслідки світової кризи на прикладі інших держав, проаналізована структура виробництва продукції. Метою даної статті є визначення пріоритетів у вирішенні проблем підвищення конкурентоспроможності на підприємствах металургічного комплексу.

Ключевые слова: металургічна галузь, підприємство, конкурентоспроможність, виробництво, інвестиції, основні засоби, економіка, ресурси.

The article analyses the modern state of the metallurgical industry in Ukraine, discussed the effects of the global crisis on the example of other States, the structure of production. The aim of this article is to define the priorities in the decision of problems of increase of competitiveness at the enterprises of metallurgical complex.

Keywords: metallurgical industry, an enterprise, competitiveness, production, investments, fixed assets, economy, resources.

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

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Стаття присвячена актуальній на сьогоднішній день проблемі інноваційного розвитку України. У статті розглянуто та проаналізовано становище України на світовому ринку, її сильні і слабкі сторони у сфері інноваційної діяльності, зазначено місце інноваційного потенціалу в системі управління підприємством. Визначено основні чинники, що впливають на формування корпоративного інноваційного потенціалу.

Ключові слова: індекс, інноваційна діяльність, інноваційна активність, інноваційний потенціал підприємства, моніторинг інноваційного потенціалу, корпоративна стратегія інноваційного потенціалу, управління.

Вступ Входження України до групи держав, в яких домінує інноваційний шлях розвитку, потребує залучення фінансових і кадрових ресурсів, збільшення долі інноваційної продукції в обсязі промислового виробництва підвищення інноваційної активності підприємств. За таких умов вони змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, відшукувати наявні резерви розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку, вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і літератури Значний вклад в розвиток методології формування стратегії розвитку і управління внесли вчені: Ансофф І., Друкер П., Котлер Ф., Томпсон А., Віханський О., Оберемчук В., Фатхутдінов Р. та інші. Дослідженнями проблем розвитку інноваційної діяльності також займалися видатні зарубіжні та вітчизняні вчені: Санто Б., Твісс Б., Ільєнкова С., Ілляшенко С., Семиноженко В. Ю. Бажал, С. Глазьев, А. Краснокутська, Д. Кокурін, Федулова Л.І., Чухрай Н.І., Лапіна Н.І та ін. Особлива увага в працях цих авторів приділена проблемам ефективного відтворення інновацій та механізмів формування інноваційних стратегій. Однак дослідження в області стратегії формування інноваційного потенціалу підприємства не є завершеними.

Метою статті є комплексна оцінка стану інноваційної діяльності в Україні та вдосконалення теоретичних положень щодо стратегії формування корпоративного інноваційного потенціалу.

Постановка проблеми Характерною тенденцією сучасного етапу розвитку економіки України слід визначити тривалу та затяжну початкову стадію її становлення, що не дозволяє повною мірою реалізувати її потенційні можливості. Зокрема, це проявляється в недостатній інноваційній діяльності. За таких умов актуальною стає проблема вираховування позитивних та негативних факторів впливу на зазначений процес, а також уточнення теоретико-методологічних основ стратегії формування інноваційного потенціалу.

Матеріали досліджень У 2013-2014 роках індекс глобальної конкурентоспроможності України склав 4,05% бала [10]. Міжнародні експерти визнають, що рейтинг української економіки в цілому є досить низьким. Для оцінки положення України на світовому ринку в поточний момент досить розглянути позиції країни в міжнародних рейтингах в таблиці [б, с. 83-94].

Таблиця – позиція України в міжнародних рейтингах

Назва рейтингу	2009	2010	2011	2012	2013
	Позиція (Україна/Загальна кількість країн у рейтингу)				
Global Competitiveness Index of World EconomicForum	72/134	82/133	89/142	82/142	73/144
у тому числі: Innovative component GCI	66/134	80/133	88/142	93/142	79/144
Competitiveness Rating of World Competitiveness Year book	54/56	57/59	57/59	56/59	н/д
The Doing Business Rating	145/181	147/183	149/183	152/183	112/189
Index of Economic Freedom of Heritage Foundation	152/179	162/179	163/179	163/179	н/д
Corruption Perception Index of Transparency International	146/180	134/178	152/183	н/д	н/д
KOF Index of Globalisation	47/208	46/181	53/156	44/208	н/д

Із таблиці видно, що Україна належить до країн з нестабільними умовами ведення бізнесу, несприятливою ситуацією в податково-бюджетній та фінансово-кредитній сферах. Більше того, Standard & Poor's оцінює перспективи України як негативні. Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити під індексу «Інновації» та «Технологічна готовність». Рейтинг України за підіндексу «Інновації» в 2012-2013 рр. відповідає 71-му місцю. Найбільший вплив на підвищення значення цього рейтингу в 2012-2013 рр. в порівнянні з попереднім періодом зробило мала зміна таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів (+8 позицій), державні закупівлі новітніх

технологій і продукції (+15 позицій), наявність вчених і інженерів (+26 позицій), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн. населення (+20 позицій). За показником «інноваційна здатність» Україна змістилася вниз на 16 позицій, оскільки вітчизняні підприємства в більшому ступені використовують іноземні технології шляхом отримання ліцензій, ніж власні розробки і дослідження [2, с. 168-172].

Нині рівень інноваційної активності більшості підприємств України є низьким, зокрема середня частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі продукції промисловості становить близько 7%, а частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств не перевищує 15%. При цьому залишається низьким обсяг впровадження на підприємствах нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції [12, с. 4-6].

Крім того, 2/3 так званої інноваційної продукції, якою звітують вітчизняні товаровиробники, – це продукція нова лише для підприємства, тобто за своєю суттю не є інноваційною. А це в свою чергу говорить про те, що у вітчизняній економіці відсутній необхідний інвестиційний попит на інновації з боку підприємств [4, с. 82-83].

За даними Головного управління статистики [3] в Україні в 2012 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1758 підприємств, або 17,4 % обстежених промислових підприємств (у 2011 р. – 1679 підприємств, або 16,2 %). На технологічні інновації підприємства витратили 11,5 млрд грн.

На рисунку 1 можемо проаналізувати джерела фінансування інноваційних заходів вітчизняних підприємств за 2011-2012 роки.

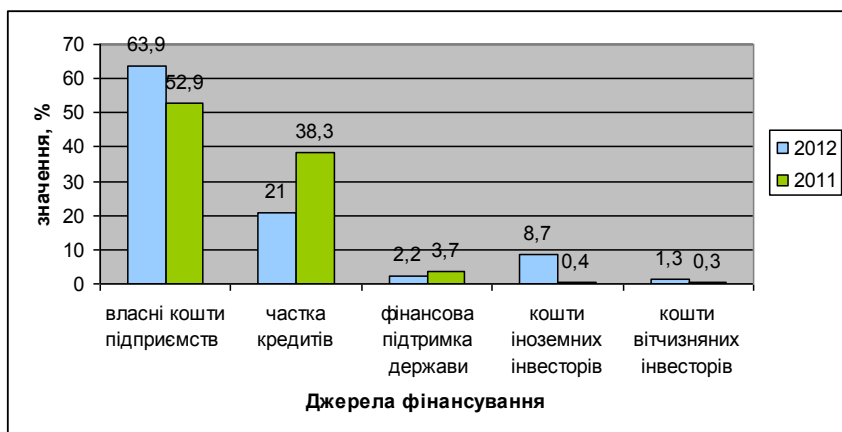


Рисунок 1 - Джерела фінансування інноваційних заходів підприємств України за 2011- 2012 роки

Впровадженням інновацій в 2012 р. займалися 1371 підприємство (78% загальної кількості інноваційно-активних). 704 підприємства впроваджували інноваційні види продукції, кількість яких склала 3403 найменувань, з них 962 - машини, устаткування, прилади, апарати. Нові технологічні процеси у звітному періоді ввели 598 підприємств. Їх кількість склала 2188 процесів, в тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – 554.

З цього слід зробити висновок, що в найближчому майбутньому не слід покладатися на підтримку іноземних інвесторів і масовий приплив іноземного капіталу в країну. Найбільш доступним джерелом коштів для активізації інноваційної активності всередині країни залишається український капітал (власні кошти підприємств, бюджетні кошти, різні фонди і т.д.) і ключовим фактором успіху в цьому процесі покликана стати зважена державна політика з активізації інноваційної сфери та залучення інвестицій в перспективні сектори економіки [5, с. 88].

В результаті обстеження підприємств, згідно інформації Держкомстату [3], встановлені фактори, що перешкоджають інноваційної діяльності: нестача власних коштів (80,1% обстежених підприємств); великі витрати на нововведення (55,5%); недостатня підтримка державного (53,7%); високий економічний ризик (38,7%); відсутність коштів у замовників (33,3%). Крім того, заважало: недосконалість законодавчої бази (40,4%); відсутність попиту на продукцію (16%); відсутність кваліфікованого персоналу (20%); відсутність можливості для кооперації з іншими підприємствами і організаціями (19,7%); брак інформації про ринках збуту (17,4%); брак інформації про нові технології (17,3) і тільки 15,5% обстежених підприємств відзначили свою несприйнятливості до нововведенням [11, с. 37-38].

Всесвітній економічний форум оприлюднив індекс конкурентоспроможності країн світу, а також оцінив, які негативні фактори найбільше позначаються на веденні бізнесу в Україні. Отримані результати можемо побачити на рисунку 2 [10].

В останні роки вітчизняні науковці і практики виявляють неабиякий інтерес до проблематики управління процесами переходу економіки й виробництва на інноваційний розвиток. І цьому є цілком об'єктивні причини, так країни, що стали на шлях інноваційного розвитку, отримують щорічно 80 - 85 % приросту ВВП за рахунок інноваційних чинників, до яких відносять нові вироби, нові технології їх виготовлення, нові методи організації виробництва і збуту тощо. Частка ж України у світовому обсязі наукомісткої продукції становить близько 0,1.

У цих умовах для України опора на інновації є єдиним можливим шляхом, який дозволить забезпечити сталий розвиток і входження на рівних до світового товариства цивілізованих країн. З вище сказаного зрозуміло, що реалії сьогодення вимагають від керівництва підприємств і організацій

усвідомлення важливості реформування суспільства у інноваційному напрямку.

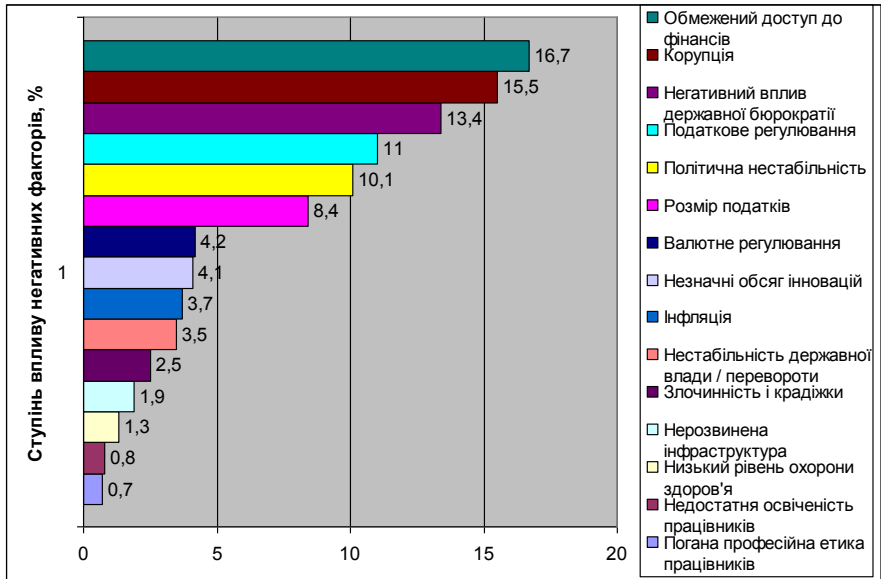


Рисунок 2 – Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні 2013-2014 роках

Кожному суб'єкту господарювання необхідно знати й розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрями ефективного використання інноваційного потенціалу. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу їм об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку [11].

Потенціал підприємства є першоосновою інноваційної діяльності. За цим, методологічною базою сутності інноваційного потенціалу є поняття «потенціал», який має специфічні особливості з урахуванням цільової спрямованості, тобто забезпечення заданого (бажаного) рівня інноваційної активності підприємства [13, с.25-26].

Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу [7, с.116-120].

Однак при оцінці інноваційного потенціалу необхідно оцінити і інноваційний клімат (ІК - сукупність зовнішніх умов, від яких залежить здатність господарюючого суб'єкта реалізувати свої інноваційні цілі), умови якого можуть виявитися вирішальними в процесі реалізації інноваційних цілей. Іншими словами, необхідно визначити залежність інноваційного потенціалу від зовнішніх факторів.

Внутрішньо-фірмовий механізм управління інноваційним кліматом передбачає створення системи концептуального проектування нововведень, форм забезпечення інновацій, оптимізацію використання інноваційних ресурсів і організаційно-структурні перетворення.

Світовий досвід управління нововведеннями свідчить про необхідність відстеження нововведення ще на стадії синтезу інноваційних ідей. У процесі управління внутрішньо-фірмовим інноваційним кліматом, особливу увагу необхідно приділити і розробки стратегічної програми інноваційного управління, яка повинна полягати в реалізації наступних напрямків:

1) товарної інноваційної стратегії (вибір типу номенклатури виробленої продукції, асортименту, зміна масштабів виробництва, поліпшення якості продукції);

2) ринкової інноваційної стратегії (вибір структури ринку збуту і методів формування ціни);

3) ресурсної інноваційної стратегії (впровадження інноваційних технологій управління системами запасів сировинних ресурсів);

4) технологічної інноваційної стратегії (впровадження інноваційних технологій);

5) інтеграційної інноваційної стратегії (забезпечення взаємодії постачальницько-виробничо-збутових структур);

6) інвестиційно-фінансової інноваційної стратегії (залучення зовнішніх фінансових ресурсів, повернення залучених коштів, інвестування власних наявних коштів).

Крім того, особливою функцією активізації внутрішньо-фірмових інноваційних процесів виступає розвиток інноваційної культури з метою орієнтації суб'єктів інноваційних відносин на довготривалі цілі, де визначальним у цьому питанні повинна, на думку автора, стати позиція держави в гарантіях норм взаємодій на всіх рівнях.

Формування та реалізація інноваційного потенціалу промислових підприємств у значній мірі залежить від розвитку інноваційного середовища, яке формується вибірково в певних географічних регіонах, тому доцільно говорити про існування і розвиток певних осередків інноваційного середовища.

Стратегія формування інноваційного потенціалу припускає, в першу чергу, оцінку стану підприємства в результаті розробки, впровадження, використання та практичної реалізації інновацій, а також оцінку його впливу на сукупний (ринковий) потенціал підприємства та залежності від цього потенціалу [9, с.15-16].

Орієнтація інноваційної діяльності підприємства на концепцію маркетингу дозволяє з її допомогою розвинути інноваційний потенціал, насамперед його маркетингову (ринкову) складову. Маркетингове забезпечення формування інноваційного потенціалу дозволяє налагодити необхідний рівень комунікації зі споживачами, виявляти їхні потреби ще на етапі створення інновації, що сприяє виходу на ринок саме з тією інновацією, на яку існує або може бути сформований попит, відповідного рівня якості та обслуговування.

Маркетингове забезпечення формування інноваційного потенціалу полягає у реалізації чотирьох основних функцій маркетингу: аналітичної, комунікативної, стратегічної і тактичної. Аналітична функція маркетингу у формуванні інноваційного потенціалу проявляється у виявленні споживчих потреб і адаптації діяльності підприємства відповідно до ринкових вимог. Комунікативна функція маркетингового забезпечення дозволяє безпосередньо формувати окремі складові інноваційного потенціалу, насамперед, нематеріальні активи і маркетинговий (ринковий) ресурс підприємства. Маркетинговий ресурс охоплює імідж (популярність) торгових марок підприємства, довіру з боку персоналу, кадрову базу маркетингового ресурсу (працівники маркетингових підрозділів), портфель замовлень тощо. Стратегічна функція маркетингового забезпечення проявляється у впливі концепції маркетингу на вибір стратегії розробки інновацій з метою підвищення результативності інноваційної діяльності підприємства.

Специфіка маркетингу в інноваційній сфері обумовлює виникнення поняття "інноваційний маркетинг", під яким розуміють діяльність на ринку нововведень, спрямовану на формування або виявлення попиту з метою максимального задоволення запитів і потреб, що базується на використанні нових ідей щодо товарів, послуг та технологій, які найкраще сприяють досягненню цілей підприємства та окремих виконавців.

Саме інноваційний маркетинг визначає тактику маркетингового забезпечення формування інноваційного потенціалу підприємства. Добір відповідних складових комплексу маркетингу сприятиме адаптації розробленої інновації до потреб ринку, а формування ринкового попиту на нововведення обумовлює необхідність застосування таких маркетингових прийомів, як активна збутова діяльність та просування нововведення на етапі виходу на ринок, дифузії інновацій.

Наявність значної кількості інновацій в умовах швидко змінюваного світового ринку дає підстави стверджувати про необхідність управління потоком інновацій. Логістичний потік інновацій – це потік інновацій, який циркулює в логістичній системі, а також між логістичною системою і зовнішнім середовищем, і є необхідним для забезпечення інноваційного розвитку системи. До основних детермінант логістичного управління потоком інновацій можна віднести час (тривалість інноваційного циклу), величину потоку (в кількісних і якісних показниках), витрати на інноваційну діяльність, корисність (ефект) інноваційної діяльності [13, с. 25-26].

Роль логістичного забезпечення формування інноваційного потенціалу промислового підприємства полягає у забезпеченні логістичної придатності інновації, тобто її відповідності вимогам логістичного управління; забезпеченні логістичної ефективності інноваційної діяльності підприємства шляхом мінімізації витрат ресурсів і часу; налагодженні міжфункціональної співпраці між підрозділами підприємства і розв'язанні конфлікту цілей; формуванні партнерських стосунків з контрагентами ринку, насамперед з постачальниками, шляхом формування логістичних ланцюгів.

Реалізація інноваційного потенціалу відбувається в процесі здійснення інноваційної стратегії та стратегії розвитку організації. За цим, розвинений інноваційний потенціал дозволяє підприємству підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок найбільш повного задоволення потреб споживачів на основі постійних інновацій в процесі виробництва і реалізації товарів і послуг.

Інноваційний потенціал, з управлінської точки зору, має на меті забезпечення заданих (бажаних) темпів інноваційної активності підприємства, узгоджених з прийнятими на поточний стратегічний період орієнтирами [1, с. 78-114].

У зв'язку з цим, підприємство повинно будувати, підтримувати і реалізовувати систему стратегій, що має форму ієрархії, що включає в себе чотири управлінських рівня. У цій системі на першому рівні визначається найбільш загальна - корпоративна стратегія, на другому - сукупність ділових стратегій, на третьому - функціональні стратегії і на четвертому - виробничі (операційні) стратегії.

Корпоративна стратегія - це загальні напрямки розвитку корпорації в цілому. Ця стратегія визначає всі види діяльності, якими корпорація займається в даний час і має намір розвивати в майбутньому.

Розробка ділової стратегії (у світовій практиці - «бізнес-стратегія») полягає у виробленні підходів і методів, досягнення бажаних стратегічних показників в кожному виді бізнесу, включеного в загально корпоративний стратегічний план.

Функціональна стратегія – це план дій окремого функціонального підрозділу (функціональної зони) всередині певної бізнес-одиниці (підприємства, що входить до корпорації).

Виробнича (операційна) стратегія визначає методи управління основними структурними підрозділами (сферою розробок, виробничими підрозділами, відділом продажу, відділом закупівель) при вирішенні поточних оперативних завдань, що мають стратегічну важливість.

З метою підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств система управління інноваційним потенціалом має:

1) забезпечувати стійку позицію на ринку за рахунок збалансованості між традиційними продуктами/послугами та запровадженням перспективних інновацій;

2) створювати умови для найбільш повного задоволення потреб клієнтів в нових товарах чи послугах;

3) забезпечувати взаємодію внутрішніх та зовнішніх елементів системи управління інноваційним потенціалом;

4) стежити за раціональним та цілеспрямованим використанням інноваційних ресурсів [14, с. 76-77].

Найважливішим фактором сталого розвитку підприємств є підвищення інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, яке неможливо без освоєння наукомістких технологій, ефективного використання інтелектуальних ресурсів, впровадження інноваційних розробок у промисловість. Значиму роль у процесі забезпечення сталого розвитку підприємств відіграє організація моніторингу інноваційного потенціалу, що передбачає багатоаспектне дослідження з виявлення тенденцій і перспектив подальшого розвитку підприємства.

Моніторинг, як засіб отримання статистично достовірної інформації та складання короткострокових і довгострокових прогнозів, необхідний для якісного управління процесом сталого розвитку підприємства, а також дозволяє сформувати необхідну основу системи раннього виявлення проблем, що виникають при забезпеченні сталого розвитку підприємства.

Для сталого розвитку підприємства моніторингове дослідження ІПП пропонується проводити в кілька етапів:

На першому етапі здійснюється збір інформації у відповідності з наступними напрямками моніторингового дослідження: кадровий потенціал науково-інноваційної сфери; стан і використання матеріально-технічної бази науково-інноваційної сфери; фінансовий стан науково-інноваційної сфери; інноваційна діяльність.

На другому етапі, на основі створеної інформаційної бази, проводиться діагностика стану інноваційного потенціалу на дату завершення всіх досліджень і на перспективу, з метою підготовки відповідного висновку.

На третьому етапі моніторингу за результатами діагностики поточного стану досліджуваного об'єкта виробляються можливі варіанти розвитку науково-інноваційної сфери на коротко-, середньо- або довгострокову перспективу. Як правило, формулюється кілька альтернативних варіантів, найбільш сприятливий з яких розглядається в якості базового для розробки рекомендацій та прийняття рішень.

На четвертому етапі формулюються рекомендації, що забезпечують стійке функціонування діяльності підприємства у відповідності з обраним варіантом розвитку, оцінюється ефективність заходів та заходів, спрямованих на підвищення інноваційного потенціалу промислового підприємства.

Для систематичного узагальнення результатів моніторингу інноваційного потенціалу промислового підприємства слід проводити щорічно. Інформація, отримана від учасників моніторингу, дозволяє прогнозувати зміни економічної

кон'юнктури та інвестиційного клімату, виявляти проблеми в русі фінансових потоків, покращувати взаємодію регіональних органів державного управління з керівниками промислових підприємств та організацій з конкретних питань, пов'язаними із здійсненням інноваційної діяльності на підприємствах [8, с. 15-25].

Результати дослідження У роботі виявлено фактори, які на сьогоднішній день впливають на інноваційну активність країни і вітчизняних підприємств. Запропоновано методологічні й організаційно-економічні засади стратегії формування інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки На сьогоднішній день однією з головних проблем України залишається формування фундаменту для ефективної її роботи на міжнародних ринках. Найбільш перспективним варіантом підвищення конкурентоспроможності країни є активізація інноваційної діяльності.

Проведено аналіз стану питання інноваційної діяльності в Україні, на підставі чого виявлені деякі проблеми, що перешкоджають економічному розвитку країни. Для того щоб Україна просунулася по шляху інноваційного розвитку, потрібно докласти великі зусилля в різних напрямках. Одним із варіантів розвитку інноваційної системи держави є орієнтація на іноземні інвестиції та імпорт інновацій. Відповідальність за успіх інноваційного бізнесу в країні повинні взяти на себе всі - держава, підприємці, науковці. Інноваційно-привабливим можна назвати те підприємство, що може вчасно реагувати на виклики сьогодення та вдосконалювати свій інноваційний потенціал, формувати нову інноваційну інфраструктуру та інноваційну культуру щоб бути лідером на інноваційному ринку, а також швидко адаптуватись до умов інноваційного клімату, проводити моніторинг інноваційного потенціалу. Саме тому вітчизняним підприємствам варто розпочати процес формування власної інноваційної стратегії і, адже в іншому випадку вони не зможуть успішно конкурувати з провідними світовими та вітчизняними інноваційними підприємствами.

Список літератури: 1. *Васюхин О.В., Павлова Е.А.* Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия. Монография. – М.: АЕ, 2010. – 144 с. 2. *Глуценко Л. Д.* Усовершенствование государственного регулирования инновационной деятельности промышленных предприятий Украины / *Л. Д. Глуценко, Т. Н. Пилявоз* // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 168-172. 3. Держкомстат <http://www.ukrstat.gov.ua/> 4. *Дементьев В. В., Вишневский В. П.* Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ // Журнал институциональных исследований.– 2010. – №2. 5. *Заречнев А. В. Мусиенко, О. Матвеевко.* Состояние инновационной деятельности в Украине. Вісник економічної науки України 2012. – № 2. 6. *Ільїщенко, Н.С.* Развитие национальной инновационной системы Украины как перспектива выхода на мировой рынок. / *Н.С. Ільїщенко, Е.А. Мирура* // Актуальні проблеми економіки. – 2013.- №5(143). – с. 83-94 7. *Ільїщенко С.М.* Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. - Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с. 8. *Колосова Т.В.* Мониторинг инновационного потенциала как инструмент обеспечения устойчивого развития предприятий: автореферат дис. доктора экономических наук : 08.00.05 / *Колосова Татьяна Валентиновна.* Нижний Новгород, 2011. – 45 с. 9. *Кочетков С. В.* Управление развитием инновационного потенциала промышленных предприятий : автореферат дис. доктора экономических наук : 08.00.05 / *Кочетков Сергей Вячеславович.* Санкт-Петербург, 2011.– 45 с. 10. Международные эксперты оценили, какие факторы мешают ведению бизнеса в Украине.

<http://finance.obozrevatel.com/> 11. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства. Шаповал А. А., Йохна М. А. http://lubbook.net/book_654_glava_18 12. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств /В. А. Гришко, О. Я. Колециук, Н. І. Крет // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. — 2009. — № 640. — С. 47-55. 13. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: Монографія. – Львів: Націон. ун-т "Львівська політехніка", 2002. – 315 с. 14. Янковець Т. М. Формування механізму розвитку інноваційного потенціалу підприємства. // ВІСНИК КНУТД – 2011. – №2.

Надійшла до редколегії 12.11.2013

УДК 658.589

Аналіз інноваційної активності підприємств України та стратегія формування корпоративного інноваційного потенціалу /В.І. Матросова, О.О. Семенова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 53-63. Бібліогр.: 14 назв.

Стаття посвячена актуальній на сьогоднішній день проблемі інноваційного розвитку України. В статті розглянуто і проаналізовані положення України на мировому ринку, її сильні і слабкі сторони в сфері інноваційної діяльності, вказано місце інноваційного потенціала в системі управління підприємством. Визначено основні фактори, що впливають на формування корпоративного інноваційного потенціала.

Ключевые слова: индекс, инновационная деятельность, инновационная активность, инновационный потенциал предприятия, мониторинг инновационного потенциала, корпоративная стратегия инновационного потенциала, управления.

This article is devoted to the actual date of issue of innovation Ukraine. The article reviewed and analyzed the situation in Ukraine on the world market, its strengths and weaknesses in innovation, innovative capacity specified place in the enterprise management system. The main factors influencing the formation of corporate innovation capabilities.

Keywords: index, innovation, innovation activities, innovation potential of enterprises, monitoring of innovation capabilities, corporate strategy innovation capacity management.

УДК 659.4.011

С.В. ЧЕРНОБРОВКІНА, асистент НТУ «ХПІ»

Г.М. УДЯНСЬКА, старший викладач НТУ «ХПІ»

PR-ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто концепцію передумов виникнення і розвитку зв'язків з громадськістю у промисловості, як особливого виду діяльності. Виділено ряд істотних комунікаційних проблем, які виникли з укрупненням і зростанням промислових підприємств. Обґрунтовано необхідність PR-діяльності на промислових підприємствах України. Сформульовано чотири основних напрямки PR-діяльності в промисловій сфері. Визначено статус створюваного PR-відділу на промисловому підприємстві.

Ключові слова: паблік рілейшнз, PR-діяльність, комунікації, громадська думка, промисловість, PR-підрозділ, статус PR-відділу

Вступ. Промисловість займає особливе місце в структурі економіки України взагалі і Харківській області зокрема. Частка промисловості в загальному обсязі валового продукту Харківської області складає більше ніж 50 відсотків. У сфері промислового виробництва Харківщина займає 5 місце в країні. У регіоні сконцентровано 667 промислових підприємств[1].

В промисловості, як і в інших сферах, необхідно правильне, раціональне ставлення до громадської думки на всіх рівнях організації і самоорганізації, а практичну задачу з формування і управління громадською думкою повинні виконувати добре підготовлені професіонали, які володіють мистецтвом спілкування. І головна роль у цьому належить PR. Тому його затребуваність на промисловому ринку збережеться і буде зростати.

Аналіз основних досягнень і літератури.

Про те, що PR-діяльність має глибокі історичні корені, пишуть багато авторів. Однак, здебільшого, витоки PR аналізуються стосовно до політичної діяльності. Що стосується паблік рілейшнз у промисловій сфері, цікава концепція виникнення зв'язків з громадськістю, як особливого виду діяльності, запропонована доктором соціологічних наук Л.М. Федотовою в її книзі «Паблік рілейшнз і громадська думка»[2]. Тут виділено ряд об'єктивних передумов виникнення і розвитку PR у промисловості. Всі ці передумови, як вважає автор, були сформовані корінними змінами у суспільно-економічному розвитку, пов'язаними «з переходом від ремісничого виробництва до мануфактуризації, яка на перших своїх стадіях полягала в об'єднанні працівників, що спеціалізуються на індивідуальній операції, на виробництві окремої деталі продукту»[2,с.7]. Дійсно, мануфактурне виробництво, прийшовши на зміну ремісничому, принесло з собою ряд істотних комунікаційних проблем, які ще більш посилюються з укрупненням і зростанням промислових підприємств.

В Україні змінилася ситуація та умови спілкування власника великого підприємства з працюючим персоналом. Крім того, виникає потреба у зв'язках з іншими цільовими аудиторіями: партнерами, що оперують не лише в інших регіонах країни, а й за кордоном, постачальниками, конкурентами, аналітиками, різними групами споживачів тощо. З'являється необхідність створення певної системи зв'язків з громадськістю в промисловій діяльності[3,с.58].

Як пише Л.М. Федотова, «товарів стало так багато, що відбулося перемикання проблем виробника з «як справити» на «як продати»[2,с.7]. Тут криється причина відокремлення у виробничому циклі таких нових сфер діяльності, як маркетинг, реклама та PR-супровід цієї роботи. Зокрема, із зростанням числа виробників товарів одного діапазону цін виникла потреба у створенні та розкрутці брендів, як основного інструменту «нецінової» конкуренції. Таким чином, можна стверджувати, що у сфері промисловості виникли цілком об'єктивні передумови до виникнення, розвитку і суспільного визнання того особливого виду діяльності, який в даний час іменується «зв'язки з громадськістю» або паблік рілейшнз.

Мета дослідження.

Метою статті є обґрунтування необхідності PR-діяльності на промислових підприємствах України, а також виділення напрямків PR-діяльності в промисловій сфері.

Матеріали досліджень.

Аналізуючи розглянуті в роботі фактори, ми можемо виділити чотири основні аспекти виниклих проблем:

- промислове підприємство використовує велику кількість природних ресурсів (воду, повітря, землю, ліс, тощо), усвідомлюваних громадськістю як загальне благо. Тому, щоб уникнути можливих напружень в суспільстві, потрібні пояснення щодо екологічності процесу, своєчасної утилізації відходів і т.п.

- соціальний статус власника і керівника промислового підприємства в Україні ще не достатньо сформовано, тому стає проблема створення йому позитивного іміджу;

- велика кількість працюючих на промислових підприємствах призводить до необхідності створення вертикальних і горизонтальних каналів комунікації всередині підприємства;

- у зв'язку з розвиненням ринкових відносин в Україні серед промислових підприємств виникає конкуренція, що зумовлює необхідність створення міцних ділових стосунків з постачальниками, інвесторами та споживачами.

Спираючись на перелічені вище чотири аспекти виниклих в промисловості комунікаційних проблем, ми можемо сформулювати також чотири основних напрямки PR-діяльності на промисловому підприємстві в Україні. Як видно з перелічених вище аспектів, це:

1) Створення сприятливого образу промислового підприємства в очах громадськості взагалі та окремих її цільових груп, особливо таких впливових, як ЗМІ, органи влади та управління, громадські організації і т.д.

2) Створення сприятливого образу особистості власника і управлінської команди підприємства.

3) Формування корпоративної ідентичності, створення хороших відносин з персоналом, участь у мотивації праці, створення і підтримка інструментів внутрішньої комунікації, в тому числі каналів прямого і зворотного зв'язку з робітниками.

4) Налагодження довгострокових ділових відносин з постачальниками, інвесторами, споживачами, PR-супровід ефективного збуту продукції та підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції в умовах ринку.

Існує необхідність відокремити у структурі управління промисловим підприємством діяльність зі зв'язків з громадськістю, розмежувавши її з суміжними видами діяльності, такими, як управління персоналом, маркетинг, реклама і т.д. Ключовою вимогою до статусу даного підрозділу є його місце в ієрархії організації: це повинна бути самостійна структурна одиниця з прямим підпорядкуванням першій

особі підприємства. Підтвердженням даної тези служать думки теоретиків і практиків PR-діяльності. «Ефективність PR-діяльності безпосередньо залежить від статусу її керівника в організації», - говорить у своїй роботі М.А. Шишкіна [4, с.233]. «Для того, щоб діяти максимально успішно, корпоративна піар-структура в особі її керівника повинна мати прямий вихід на керівництво корпорації», пише засновник управління громадських зв'язків нафтової корпорації «ЛУКОЙЛ» А.Б.Василенко [5, с.45]. В.М. Моїсеев підкріплює викладену вище точку зору прикладами зі світової практики : «...працівник фірми, який займається ПР-менеджментом, має бути на посаді віце-президента, заступника директора» [6, с.258].

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що об'єктивні передумови в діяльності промислових підприємств викликали необхідність створення певної системи зв'язків з громадськістю. Підприємствам потрібно відокремити у структурі свого управління PR-діяльність, створивши PR-відділи.

Список літератури: 1.<http://kharkov.ukr-prom.com/about.php> 2.Федотова Л.Н. ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ и общественное мнение. – СПб.: ПИТЕР, 2003. – 352 с.3. Білоус В.С. Зв'язки з громадськістю (паблік рилейшнз) в економічній діяльності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005.4. Шишкіна М.А. Паблік рилейшнз в системі соціального управління. – СПб.: Паллада-медиа, 2002.5. Василенко А.Б. ПИАР крупных российских корпораций. – М.: ГУ ВШЭ, 2002.6. Моисеев В.А. PR. Теория и практика. – М.: ОМЕГА-Л, 2001.

Надійшла до редколегії 12.11.2013

УДК 659.4.011

PR-діяльність у сфері промисловості /С.В.Чернобровкіна, Г.М.Удяньська// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 64-66. Бібліогр.: 6 назв.

Рассмотрена концепция предпосылок возникновения и развития связей с общественностью в промышленности как особого вида деятельности. Выделен ряд существенных коммуникационных проблем, возникших с укрупнением и ростом промышленных предприятий. Обоснована необходимость PR - деятельности на промышленных предприятиях Украины . Сформулированы четыре основных направления PR - деятельности в промышленной сфере. Определен статус создаваемого PR - отдела на промышленном предприятии.

Ключевые слова: паблік рилейшнз, PR - діяльність, комунікації, общественное мнение, промисленность, PR –подразделение, статус PR – отдела

Considered the concept of preconditions and development of public relations in the industry, as a special activity. Highlighted a number of significant communication problems that arose with the consolidation and growth of enterprises. The necessity of PR-activity in industry of Ukraine. Formulated four main areas of PR-activity in the industrial sector. The status of PR-department created in an industrial plant .

Keywords: public relations, PR- activity, communication, public opinion, industry, PR- division, status of PR-department

В.В. ВОЛІКОВ, аспірант НТУ «ХП»

М.І. ЛАРКА, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХП»

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ БРЕНД-КАПІТАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті запропоновано комплекс заходів, спрямованих на створення системи управління бренд-капіталом (СУБК). Виконано обґрунтування переваг СУБК-зорієнтованого підприємства, його кроків, направлених на запобігання прийняття персоналом стихійних або вузькоспеціалізованих управлінських рішень, з метою підвищення його конкурентних позицій на ринку, а також виявлення потенціалу, що впливає на загальну брендингову політику підприємства й економічну ефективність його діяльності.

Ключові слова: брендинг, бренд-капітал, брендингова політика, економічна ефективність, система управління бренд-капіталом, маркетинг, менеджмент підприємства.

Вступ. Відсутність науково обґрунтованого підходу до проектування та створення систем управління бренд-капіталом (назвемо її СУБК) на промисловому підприємстві призводить до пріоритетного прийняття стихійних або вузькоспеціалізованих рішень, які за своєю сутністю не можуть володіти необхідним потенціалом для розвитку. Закономірним наслідком цього стає формування всіляких гібридних форм господарювання та управління, що складаються з елементів різнорідних, часто взаємовиключних підходів, що містять масу внутрішніх протиріч, надлишкових або не функціонуючих зв'язків [1]. Проте бренди займають велику долю нематеріальних активів організації [2, с.16]. Впровадження подібних розробок управління бренд-капіталом, які є направленими на збільшення ефективності функціонування підприємств, повинно надавати можливість залучення додаткових ресурсів для розширення стратегічних програм та впровадження нових, більш ефективних систем управління брендами.

Постановка проблеми. Важливою проблемою в умовах розвитку ринкових відносин та здійснення структурних перетворень є інформаційна взаємодія підприємств із зовнішнім середовищем [3, с.3]. Основним завданням щодо її практичного вирішення виступає пошук нових дієвих підходів, методів та кроків. Зокрема, вже на концептуальному рівні при проектуванні СУБК необхідно мати чітке визначення загальної аксіоматики опису управлінських процесів, тобто фіксацію вихідних положень

подальшого дослідження. Необхідно визначитися з основними структурними елементами моделі управління бренд-капіталом. В сукупності ці елементи повинні утворювати повний та несуперечливий набір моделей, які будуть характеризувати всі базові компоненти СУБК.

В таблиці 1 показано елементи, які, на наш погляд, повинна включати до себе модель управління довільним об'єктом, а також її трансформування в систему управління бренд-капіталом, та її мета й сутність.

Таблиця 1 – Елементи проектування СУБК промислового підприємства

№ п/п	Елементи управління	Трансформація елементів в модель СУБК	Мета розробки та сутність моделі в СУБК
1.	Елементи спостерігача	Модель обліку та аудиту системи	Вибір алгоритму оцінювання та аналізу бренд-капіталу. На його основі формується система управлінського обліку, що виконує функції збору, організації та обробки інформації, необхідної для ухвалення коректних управлінських рішень.
2.	Елементи об'єкту управління	Модель функціонування підприємства	Вибір способів опису стану бренду та бренд-капіталу відносно конкурентних брендів та розробка алгоритму синтезу управлінських рішень на основі інформації, отриманої від обліково-аудитної системи.
3.	Елементи регулювальника	Модель організаційно-розпорядливої системи	Вибір алгоритму генерації управлінських рішень та дій, необхідних для цілеспрямованої зміни стану бренд-капіталу.
4.	Елементи критерій оптимізації	Модель цільової функції управління та програма розвитку підприємства	Вибір алгоритму оцінювання ефективності управління бренд-капіталом за критерієм, що відображає переваги основних зацікавлених сторін (власників, керівництва, персоналу підприємства та ін.). Критерієм ефективності управління бренд-капіталом пропонується вважати коефіцієнт матеріально-фінансової вигоди.

На рис. 1 представлено сутність моделі бренд-капіталу в СУБК та короткий її опис, за баченням авторів. На думку авторів, мета заснування СУБК на підприємстві повинна зводитися до досягнення брендом деякої кількості фінансово-економічних цілей (таблиця 2), які є орієнтованими на зростання саме бренд-капіталу, а також вартості бренду, та як наслідок, вартості підприємства.



Рис. 1– Сутність моделі бренд-капіталу в СУБК та її короткий опис

На рис. 2 представлено покроковий процес управління брендом та його перетвореннями за допомогою створення СУБК на підприємстві, яке впроваджує систему, як основну особливу корпоративну культуру та мету таких перетворень.

Таблиця 2 – Цілі та наслідки заснування СУБК на підприємстві

№ п/п	Організаційні цілі фінансово-економічних перетворень	Бізнес-процеси	Цілі перетворення
1.	Зміна структури капіталу підприємства	Акумуляція капіталу на маркетингових процесах створення бренду	Збільшення вартості бренду
2.	Ліквідація збиткових або недостатньо прибуткових сфер діяльності підприємства		
3.	Реорганізація структури управління на підприємстві	Локалізація системи управління на процесі створення бренд-капіталу	Збільшення бренд-капіталу
4.	Освоєння нових видів продукції	Збільшення бренд-капіталу	Підвищення вартості бренду
5.	Освоєння нових ринків або сегментів ринку	Підвищення доходності від бренду	Збільшення бренд-капіталу
6.	Освоєння більш прибуткової суміжної продукції зі схожим виробничо-технологічним процесом	Підвищення доходності капіталу	Збільшення бренд-капіталу
7.	Налагодження науково технічної діяльності на підприємстві	Збільшення вартості бренду	Збільшення вартості підприємства
8.	Впровадження нових, удосконалених видів продукції	Збільшення вартості бренду	Збільшення вартості підприємства

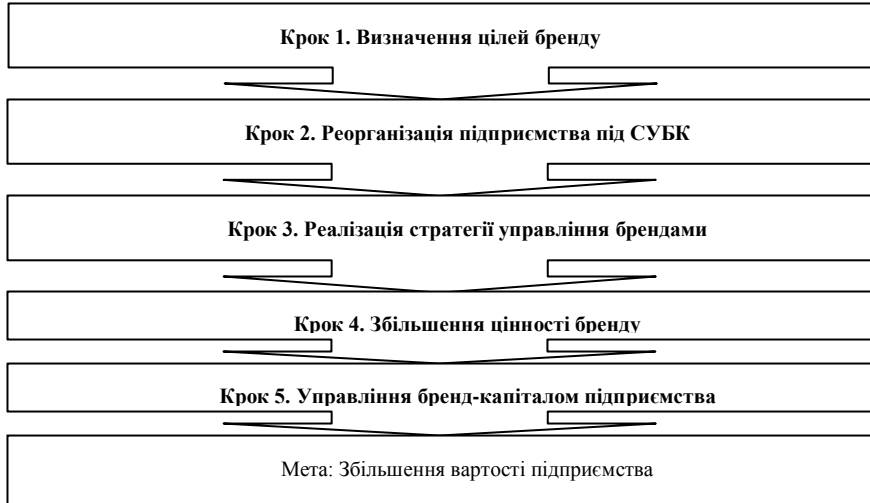


Рисунок 2 – Покроковий процес управління брендами та мета його перетворень за допомогою організації СУБК на підприємстві

Однак, використання в якості критерію ефективності якогось одного параметра не завжди є ефективним. Більш повна картина може бути отримана, якщо використовувати декілька цілей, або критеріїв та їх співвідношень ефективності, що встановлюються власниками бренду та виконавцями бізнес-процесів. Наприклад, співвідношення цілей і витрат [4, с. 67] визначає підхід до продукції, що рекомендується до виробництва, тобто якщо для технічного фахівця досконалість продукції – це вже є підставою для виходу на ринок, то для керівництва підприємства необхідна впевненість в її прибутковості.

Результати дослідження. За допомогою першого кроку будується програма розвитку підприємства, що фіксує планову зміну параметрів стану підприємства в часі. На другому кроці перебудова підприємства під СУБК займає центральне положення в моделі управління підприємством, оскільки, по-перше, це призводить до зміни структури капіталу підприємства та визначає взаємозв'язок між ліквідацією збиткових або недостатньо прибуткових сфер діяльності підприємства та реорганізації структури управління на підприємстві, що призводить до фінансово-економічних перетворень, які є основою програми розвитку підприємства та збільшення бренд-капіталу. По-друге, визначає стратегію управління брендами та сприяє третьому кроку – її реалізації. Саме тому від адекватності СУБК безпосередньо залежать цінність бренду, якість та об'єм бренд-капіталу та збільшення вартості підприємства. Однак, слід відмітити, що послідовність кроків досягнення мети, в загальному випадку, може не відповідати реальній послідовності розробки моделей в СУБК, чим більше елементів проектування СУБК та функціонування створених на основі СУБК організаційних систем. Автори придержуються тієї точки зору, що на практиці всі вказані моделі слід будувати в інтерактивному режимі при постійному узгодженні та корегуванні їх параметрів. Тобто, на етапі формування СУБК та досягнення збільшення вартості бренду, має місце, так званий, «ланцюжок ітерацій» (рисунок 3). Надалі, з метою підтримки та розвитку СУБК, для умов її нормального функціонування, потрібно постійно змінювати та проводити її корегування.

На наш погляд, необхідність корегування системи управління бренд-капіталом в процесі життєвого циклу бренду може бути обумовлена наступним:

- по-перше, зворотним зв'язком, тобто дією результатів функціонування СУБК (зокрема, розбіжністю нормативних та фактичних параметрів об'єкту);
- по-друге, необхідністю постійного перегляду цілей, методів та процесів, що реалізуються системою управління бренд-капіталом;

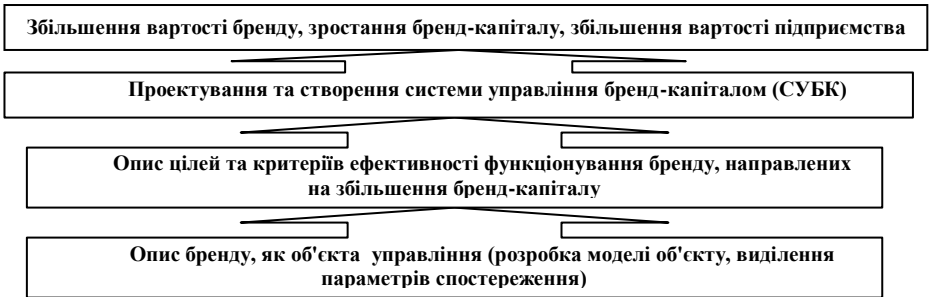


Рисунок 3 – «Ланцюжок інтеграцій» на етапі формування СУБК та досягнення збільшення вартості бренду

- по-третє, розвитком програмно-технологічних засобів та науково-технічного процесу взагалі;
- в четвертих, зміною світових тенденцій стосовно попиту споживачів;
- в п'ятих, розвитком методів управління і т. ін.

Корегування системи управління спочатку реалізується на рівні моделі управління та зводиться до вдосконалення СУБК.

В таблиці 8 наведено приклади корегування елементів СУБК та причини, які, на погляд авторів, сприяють змінам. Аналіз ефективності управління бренд-капіталом на промисловому підприємстві доцільно засновувати на розрахунку динаміки показників, що характеризують прибутковість комерційної діяльності господарюючого суб'єкта та його конкурентоспроможність.

Таблиця 3 – Причини та наслідки корекції елементів СУБК

Причини та наслідки корегування СУБК	Найменування моделі в СУБК			
	Модель обліку та аудиту системи	Модель функціонування підприємства	Модель організаційно-розпорядної системи	Модель цільової функції управління та програма розвитку підприємства
Причини корегування моделей СУБК	Зміни в об'єкті управління та/або в зовнішньому середовищі	Зміна методу або технології управління	Зміна результатів спостереження	Зміна пріоритетів розвитку
Наслідки корегування СУБК	Зміни параметрів спостереження та частоти відстежування	Переорієнтація підприємства згідно нових показників виміру бренд-капіталу	Зміни мети бренду, точки зору на бренд	Зміна цінності бренду, збільшення бренд-капіталу

На рисунку 4 вказано ряд показників прибутковості та конкурентоспроможності промислового підприємства, які, на думку авторів, слід застосовувати для розрахунку ефективності управління бренд-капіталом.

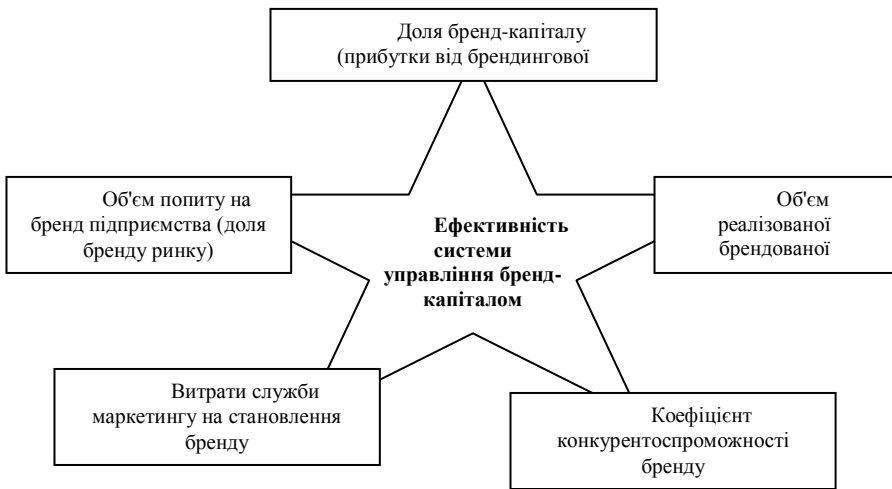


Рис. 4 – Показники ефективності управління бренд-капіталом

Також слід враховувати динаміку розвитку ринку, особливості поведінки й мотивації споживачів, оскільки споживачі відчують гостру необхідність бути нагородженими за вірність певному бренду.

Висновки. Впровадження подібних розробок управління бренд-капіталом, які є направленими на збільшення ефективності функціонування підприємств, буде надавати можливість залучення додаткових ресурсів для розширення стратегічних програм та впровадження нових, більш ефективних систем управління брендами. Отже, вартість бренду – це бренд-капітал, вимірний в грошовому вираженні [6, с. 7]. Але, якщо вважати бренд-капіталом все те, що сприяє розширенню бренду та збільшенню його вартості і якщо бренд-капітал розглядати під цим кутом, то доля бренд-капіталу (іншими словами, прибутки від брендингової діяльності підприємства) є визначальним показником при оцінюванні якості організації системи управління бренд-капіталом на підприємстві, оскільки мета від становлення бренду підприємства повинна полягати в максимізації отримуваних прибутків.

Об'єм попиту на бренд підприємства (іншими словами доля бренду на ринку), а також кількість фактичної реалізації брендової продукції

протягом певного періоду часу дозволяють визначити кількісний об'єм бренд-капіталу, тобто здатність підприємства певною мірою задовольнити попит споживачів на брендovanу продукцію, що в умовах конкуренції також стає однією з основних задач. Врешті-решт, підприємство інвестує в покупців, в те, щоб зберегти або поліпшити взаємні стосунки [7, с. 174].

Аналіз витрат служби маркетингу необхідно протипоставити із вищеназваними показниками для оцінювання ресурсів, що витрачаються на становлення бренду та фінансових результатів від брендингової діяльності.

Список література: 1. <http://www.klubok.net/article151.html>. 2. *Зотов В.В.* Ценность бренда/В.В. Зотов. - М.: Маркет ДС, 2005. - 167 с. 3. *Пономаренко В.С.* Управління іміджем підприємства : монографія / Пономаренко В.С., Ястремська О.О. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012.-240 с. (Укр. мов.). 4. *Назарова Г. В.* Управління розвитком діяльності промислових підприємств: монографія/ Г. В. Назарова, О. В. Іванісов, О. Ф. Доровської. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 240с. (Ккр. мов.). 5. *Голубков Е.П.* Еще раз о понятии бренд/Маркетинг в России и за рубежом. - 2006. - №2. - С. 4 - 15. 6. *Элвуд А.*, Основы брендинга: 100 приемов повышения ценности товарной марки /Айен Элвуд. – Пер. с англ. Т. Новиковой.- М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.-336с.: ил. 7. *Шульц Д., Барнс Б.*, Стратегические бренд-коммуникационные кампании/ Дон Е Шульц, Бет Е Барнс- М.: Издательский дом Гребенникова, 2003.- 512с.

Надійшла до редколегії 15.11.2013

УДК 659.127.6

Модель управління формуванням та використанням бренд-капіталу на промисловому підприємстві /В.В. Воліков, М.І. Ларка// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) – С. 67–74. Бібліогр.: 7 назв.

В статті пропонується комплекс заходів направлених на створення системи управління бренд-капіталом (СУБК). Виконано обґрунтування переваг СУБК - сориєнтованого підприємства, його заходів направлених на запобігання прийняття персоналом стихійних или узкоспеціалізованих управлінських рішень, с целью підвищення його конкурентних позицій на ринку, а також виявлення потенціала, который оказывает необходимое воздействие на общую брендинговую политику предприятия и экономическую эффективность его деятельности.

Ключевые слова: брендинг, бренд-капітал, брендингова політика, економічна ефективність, система управління бренд-капіталом, маркетинг, менеджмент підприємства.

In the article the complex of measures is offered directed on creation of brand-capital system management (BCSM). The ground of advantage of BCSM is given are enterprises, his steps directed on prevention of acceptance of elemental or strictly specialized administrative decisions a personnel, with the purpose of increase of his competition positions at the market, and also exposures of potential which renders the necessary affecting general brandingovuyu policy of enterprise and economic's effectivity of its activity.

Keywords: brending, brand-capital, brending policy, economic efficiency, brand-capital control system, marketing, management of enterprise.

Л.А. ЖМІНЬКА, асп., НТУ «ХПІ»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ

У статті визначена економічна сутність управління оборотними коштами, виділена мета, завдання та принципи управління оборотними коштами. Розглянуті основні функції управління оборотними коштами.

Ключові слова: оборотні кошти, управління, діяльність підприємства, нормування, поточні активи.

Вступ. Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає нових підходів до управління економікою як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств. Особливого значення набувають проблеми створення таких механізмів управління фінансами підприємств, які б відповідали ринковим умовам господарювання та забезпечували достатній рівень платоспроможності, ліквідності та прибутковості. Тому одним із найактуальніших завдань у напрямі забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств є суттєве удосконалення управління оборотними коштами.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженню проблем теорії і практики управління оборотними коштами підприємства присвячено багато праць сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: М.Белухи, І.Бланка, А.Бородкіна, Є.Бріггема, Ф.Бутинця, М.Ван Бреда, С.Голови, А.Губачова, А.Гудзинського, К.Друри, Г.Кирейцева, М.Кужельного, В.Линника, М.Метьюс, Е.Мниха, В.Мосаковського, Я.Соколова, В.Сопка, Дж.Фостера, Е.Хенриксена, Ч.Хорнгрена та ін.

Мета статті. Теоретичне визначення особливостей функціонування управління оборотними коштами підприємства у загальній системі управління підприємством, виділення мети, завдань та принципів управління оборотними коштами.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що останніми роками управлінню оборотними коштами присвячено багато праць науковців, питання управління ними залишається досить складними в системі управління фінансами підприємства.

Тому у процесі дослідження поставлено завдання визначити економічну сутність управління оборотними коштами, розглянути методологічні засади управління оборотними коштами. Адже система управління ними має значну вагу в процесі отримання доходу, а разом з тим – і прибутку підприємства.

Матеріали досліджень. Дослідження діяльності підприємств України відображають, що в процесі управління оборотними коштами, як правило,

застосовуються загальновідомі підходи. Це призводить до необґрунтованих залишків виробничих запасів та готової продукції, надмірних обсягів дебіторської заборгованості, заморожування в них грошових коштів, неефективного використання поточних фінансових інвестицій. Такі обставини вимагають перегляду теоретиками і практиками мети управління оборотними коштами підприємств, яка б відповідала вимогам сучасних умов господарювання.

Авторський колектив під керівництвом Н.Самсонова [1], розглядаючи управління оборотними коштами, пов'язує його з складом і розміщенням, відзначаючи, що склад і структура залежать від форми власності, специфіки організації виробничого процесу, взаємостосунків з постачальниками і покупцями, структури витрат на виробництво, фінансового стану і інших чинників. Найважливішим елементом управління оборотними коштами вони називають нормування, за допомогою якого визначається загальна потреба господарюючих суб'єктів у власних оборотних коштах. Правильне визначення цієї потреби необхідне для встановлення мінімальної суми коштів, що забезпечують стійкий фінансовий стан підприємства.

І.Балабанов відзначає, що «потреба в оборотних коштах ...визначається для всіх елементів оборотних коштів за допомогою нормування. Необхідний приріст оборотних коштів визначається як різниця між загальною потребою в оборотному капіталі(загальним нормативом по них) і величиною оборотних коштів на початок періоду, що вивчається» [2].

Вивчаючи цільову установку політики управління оборотним капіталом підприємства, В.Ковальов вважає, що нею є «визначення обсягу і структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства». Така політика повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи. Це зводиться до рішення двох задач: забезпечення платоспроможності при одночасному збереженні прийнятого обсягу, структури і рентабельності активів [3].

Авторський колектив під редакцією Е.Стоянової [4] до управління оборотними коштами підходить, як до оперативного управління поточними активами і поточними пасивами, виходячи з поняття власних оборотних коштів. Задачі, які ставляться при цьому, зводяться до перетворення поточних фінансових потреб підприємства в негативну величину, прискорення оборотності оборотних коштів підприємства і вибір найбільш відповідного для підприємства типу політики комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами.

Таким чином, основною метою управління оборотними коштами є забезпечення оптимальних обсягів всіх їх складових, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємств. Визначення такої мети пов'язане з двома

обставинами. По-перше, швидка зміна зовнішнього середовища обумовлює прийняття рішень щодо обсягів складових оборотних коштів та пропорцій між ними, які повинні забезпечувати безперервність діяльності підприємства та забезпечувати достатній рівень його ліквідності, платоспроможності. По-друге, управління оборотними коштами має спрямовуватися на забезпечення потенційної можливості отримання підприємством грошових надходжень від використання кожної їх складової.

Для досягнення мети, управління оборотними коштами має вирішувати такі завдання: формування достатнього обсягу оборотних коштів; оптимізація обсягів всіх складових оборотних коштів; ефективне використання всіх складових оборотних коштів; контроль за обсягами оборотних коштів та поточних зобов'язань; аналіз впливу обсягів оборотних коштів на фінансовий стан підприємства.

На думку О.Бондаренко [5], реалізація першого завдання має здійснюватися шляхом обґрунтування співвідношення між необоротними активами. Незважаючи на те, що оборотні кошти є мобільною частиною майна підприємства, рішення про співвідношення між цими складовими коштів слід приймати на основі врахування виду діяльності підприємства та мов функціонування. Зменшення або збільшення обсягів оборотних коштів порівняно з обсягами необоротних коштів має обумовлюватися об'єктивною необхідністю підприємства. Оптимізація обсягів всіх складових оборотних коштів досягається за рахунок обґрунтування величини дебіторської заборгованості, потреби в запасах, грошових коштах. Обсяги поточних фінансових інвестицій мають регулюватися у відповідності з потребою у грошових коштах. Визначати оптимальні обсяги всіх складових оборотних коштів необхідно на основі аналізу за попередні періоди, розроблених бюджетах, реалізації продукції, бюджетах грошових коштів, інформації про ринки постачальників, ринки покупців та фінансові ринки. Забезпечення ефективного використання всіх складових оборотними коштами обумовлюється раціональною організацією роботи на підприємстві фінансового відділу, а також відділів маркетингу, збуту, логістики. Вирішуючи дане завдання, необхідно зважувати на те, що ефективне використання дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, запасів можливе за умови врахування взаємозв'язку, який існує між ними.

Наступним завданням є контроль за обсягами оборотних коштів та поточних зобов'язань, який реалізується шляхом дослідження динаміки обсягів оборотних коштів і поточних зобов'язань, темпів їх приросту, тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Аналіз впливу обсягів оборотних коштів на фінансовий стан підприємства забезпечується шляхом розрахунку відповідних показників, які відображають поточний стан ліквідності та платоспроможності підприємства.

З метою та завданнями управління оборотними коштами тісно пов'язані

принципи, на яких даний процес має базуватися, та функції, здійснення яких забезпечить реалізацію поставлених завдань. Слід зазначити, що в економічній літературі науковцями виділяються принципи, функції управління активами [6,7], а принципи та функції управління оборотними коштами не обґрунтовуються. Більшість авторів до принципів управління оборотними коштами відносять наступні:

1) Принцип взаємопов'язаності. Згідно з цим принципом управління оборотними коштами має здійснюватися у межах загальної системи управління фінансами підприємств, оскільки будь-яке управлінське рішення прямо або опосередковано впливає на ефективність діяльності підприємств.

2) Принцип своєчасності. Враховуючи цей принцип, кожне управлінське рішення щодо формування та використання кожної складової оборотних коштів має прийматися своєчасно та на основі отримання оперативної достовірної інформації.

3) Принцип координації. Даний принцип спрямовуватиме управлінців підприємств на досягнення узгодженості управлінських рішень у сфері оборотних коштів з рішеннями щодо поточних зобов'язань.

4) Принцип безперервності. У межах такого принципу, управління оборотними коштами розглядається як постійний процес, який забезпечує прийняття ряду управлінських рішень, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємства.

5) Принцип оптимальності. Виходячи з цього принципу, кожне управлінське рішення щодо визначення обсягів оборотних коштів та всіх їх складових направляється на знаходження їх оптимального розміру.

6) Принцип раціональності. Цей принцип означає, що усі складові оборотних коштів повинні бути раціонально розміщені між стадіями відтворювального процесу підприємства.

До основних функцій управління оборотними коштами відносять такі: контрольну (її реалізація пов'язана зі створення системи постійного контролю за обсягами оборотних коштів і, в результаті, за станом ліквідності, платоспроможності, прибутковості підприємства); стабілізуючу (її реалізація зумовить достатній рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, що є досить важливим для стабільного його функціонування та подальшого розвитку); аналітичну (її реалізація забезпечить проведення постійного аналізу стану оборотних коштів, порівняння їх обсягів з поточними зобов'язаннями, дослідження їх динаміки, здійснення аналізу факторів, які впливають на стан оборотних коштів) [5].

Управління оборотними коштами здійснюється шляхом застосування методів планування, контролю, обліку, оцінки, аналізу. Механізм управління оборотними коштами має певні принципи, в основу яких покладено загальні принципи формування організаційно-управлінських структур. Функції такого механізму (організація, нормування, планування і прогнозування, облік і розподіл, аналіз і

поточний контроль, регулювання, мотивація) реалізуються з урахуванням галузевих особливостей кожного окремого підприємства та специфіки його стратегічного курсу.

Розглянуті нами вище методологічні засади управління оборотними коштами є необхідною умовою для створення ефективних механізмів формування та використання підприємствами оборотних коштів.

Результати досліджень. В ході виконаних досліджень теоретичних аспектів економічної сутності управління оборотними коштами підприємства можна зробити висновок, що управління оборотними коштами підприємства є важливою складовою управління підприємства в цілому, тому що оборотні кошти відіграють надзвичайно важливу роль у діяльності підприємства. Вони формують його життєвий цикл, забезпечуючи при цьому нормальне функціонування процесу розширеного відтворення та економічного зростання.

Висновки. Процес управління оборотними коштами підприємства потребує подальших досліджень, спрямованих на конкретизацію її функцій з позицій адаптації до сучасного етапу розвитку фінансів та економіки в цілому, а також зближення обліку та аналізу оборотних коштів із метою формування єдиної системи управління.

Список літератури: 1. Фінансовий менеджмент: [Учебник для студ. вузов, обуч-ся по экон. спец. / Н.Ф.Самсонов, Н.П. Баранникова, А.А. Володин и др.] / Под ред. проф.Н.Ф.Самсонова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2001. - 495 с. 2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: ФинС,1998. – 452 с. 3.Ковалев В.В. Финансы предприятий.: Учебное пособие. – М.: ООО «ВИТ+РЭМ», 2002. – 352 с. 4.Финансовый менеджмент: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Стояновой.- М.: Перспектива, 1995.- 195 с. 5. Бондаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами // Інвестиції: практика та досвід. - 2008. - №4 – с.40-44. 6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента.Т.1. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с. 7. Бланк И.А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 702 с.

Надійшла до редколегії 15.11.2013

УДК 330.142

Економічна сутність управління оборотними коштами / Л.А. Жмійська // Вісник НТУ „ХПР”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПР”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 75-79. Бібліогр.: 7 назв.

В статье определена экономическая сущность управления оборотными средствами предприятия, выделяются цель, задачи и принципы управления оборотными средствами. Рассмотрены основные функции управления оборотными средствами.

Ключевые слова: оборотные средства, управление, деятельность предприятия, нормирование, текущие активы.

The article defines the economic substance management of working capital, stand out goals, objectives and principles of management of working capital. The basic functions of management of working capital were considered.

Keywords: Current assets, management, facility operation, standardization, current assets.

М. В. ПЕТА, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»;

Н. І. ШИМКО, магістр НТУ «ХПІ»

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено та проаналізовано сутність поняття «діагностика фінансового стану». Запропоновано власне визначення цього поняття. У статті розглядається сутність та основні складові економічної безпеки. Проаналізовано відомі методичні підходи до діагностики фінансового стану підприємства. Узагальнено існуючі підходи до вибору системи показників та обрано ті, які доцільно використовувати в діагностиці фінансового стану підприємств України.

Ключові слова: фінансовий стан, діагностика, фінансові показники, фінансова безпека підприємства, рентабельність, фінансова стійкість, стратегії розвитку.

Вступ. Діяльність підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана з необхідністю підвищувати конкурентоспроможність продукції та послуг шляхом безупинного підвищення ефективності використання ресурсів і підприємницьких можливостей підприємства. Сьогодні однією з важливих умов для успішного функціонування і розвитку всієї сфери підприємництва є економічна безпека підприємства. Вона представляє собою певний стан корпоративних ресурсів підприємства, за якого гарантуються найбільш ефективне їх використання та запобігання негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів. Для забезпечення економічної безпеки необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі фінансово-господарської діяльності кожного підприємства, тобто проводити діагностику фінансового стану суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування підходів до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання неодноразово здійснювалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В. Пономарьов та Г. Козаченко, Д. Ковальов та І. Плетнікова, Є. Олейников, М. Бендіков, Л. Гончаренко та ін. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати той факт, що в цих розробках існує низка невирішених питань, щодо застосування єдиного підходу до визначення рівня економічної безпеки та формування інформаційно-аналітичного забезпечення такої оцінки. Аналізуючи публікації за темою діагностики фінансового стану підприємства,

слід відзначити значне збільшення їх чисельності за останні роки, що підтверджує надзвичайну актуальність теми, обраної для дослідження.

У працях Лук'янової В. В., Гетьмана О.О., Сметанюк О.А., Копчака Ю.С., Москаленко В.П., Пластуна О.Л. та інших науковців розглядається сутність та різноманітні методи діагностики фінансового стану підприємства. Методичні підходи, принципи та методи діагностики розглядаються у працях С.В.Приймака, Черниша С. С.

Слід відзначити також, що у більшості даних робіт розглядаються лише окремі аспекти діагностики, яку часто визначають лише як напрямок економічного аналізу, що значно зменшує її значення та обмежує сферу застосування.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності діагностики фінансового стану, як основного індикатора рівня економічної безпеки підприємства та інструмента управління економічною безпекою підприємства.

Постановка проблеми. У кризових умовах розвитку економіки зростає актуальність питань, пов'язаних з вибором та уніфікацією системи методів та показників оцінки економічної безпеки підприємства, оскільки саме правильний вибір, послідовність та методика розрахунків, дозволить розробити ефективний механізм для якісного покращення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Відсутність уніфікації не дозволяє однозначно оцінювати реальний фінансовий стан різних підприємств. Тому метою статті є дослідження та вибір складу показників, що найбільш точно визначають фінансовий стан підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Серед основних завдань системи економічної безпеки можливо виокремити наступні: вибір оптимальних антикризових стратегій та інструментарію; нейтралізація кризових явищ; усунення причин і наслідків кризи; забезпечення ефективної діяльності підприємства. Формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання вимагає оцінювання їхнього фінансового стану, здійснення моніторингу використання потенціалу підприємства.

Практика свідчить, що оцінка рівня економічної безпеки підприємства за окремими функціональними складовими (рис.1), на основі статистичних методів досить ускладнена, оскільки більшість з них не піддаються чіткій формалізації.

Найбільш конкретне уявлення про стан економічної безпеки надають саме фінансові характеристики. Фінансова стійкість є узагальнюючою якісною характеристикою здатності підприємства забезпечити процес

розширеного відтворення у довгостроковому періоді і у той же час є складовою частиною системи економічної безпеки на підприємстві. Формування інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання передбачає використання аналітичного інструментарію діагностики фінансового стану.



Рисунок – Функціональні складові економічної безпеки підприємства (узагальнено авторами на основі [1, 2]).

В діагностиці фінансового стану першорядна увага приділяється ефективності використання технічних, матеріальних і фінансових ресурсів, підвищенню продуктивності праці, прискоренню оборотності оборотних коштів, рентабельності виробництва. Тому діагностику фінансового стану можна віднести до найважливішого засобу контролю виробничо-господарської діяльності підприємств і організацій. Існуючі методи та підходи діагностики дозволять гнучко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, активно втручатися у хід виробничих процесів і постійно змінюваних господарських ситуацій, сприяти зменшенню ризику, пов'язаного з невизначеністю й вибором альтернативних рішень з управління господарськими ситуаціями, формування рекомендацій для прийняття зважених і адекватних управлінських рішень.

Таким чином, одним з інструментів успішного прогнозування та управління рівнем економічної безпеки підприємства є діагностика його фінансового стану.

На сьогодні в науковій літературі можна зустріти різні підходи до визначення поняття «діагностика фінансового стану», досі не вироблена єдина концепція, не визначено її зміст і функції (табл. 1).

Узагальнюючи різні підходи науковців, можна запропонувати наступне визначення цього поняття: діагностика фінансового стану – це процес оцінки стану об'єкту, що дає змогу виявити проблеми його функціонування, причини

Таблиця 1 – Аналіз підходів до визначення поняття «діагностика фінансового стану»

Автор	Визначення підходу
Муравйов А.І.	діагностика фінансового стану - спосіб встановлення характеру збоїв нормального перебігу господарського процесу на підставі типових ознак, властивих тільки даному об'єкту. Автор акцентує увагу лише на аналізі і контролі відхилень від нормального перебігу господарської діяльності підприємства. Але це не розкриває повністю зміст діагностики, її потенційні можливості як сучасного управлінського інструменту. Крім того, поняття "нормальний перебіг господарського процесу" може трактуватися неоднозначно, що не дозволяє зробити кінцевих висновків про стан об'єкту дослідження [3].
Градov А.П., Кузін В.І., Данілочкіна Н.Г.	діагностика фінансового стану - напрямok економічного аналізу, що дозволяє виявити характер порушення нормального перебігу економічних процесів на підприємстві [3].
Родіонова Н. В.	діагностика фінансового стану – це встановлення діагнозу ненормального стану об'єкта дослідження, яке необхідне для вироблення стратегії і тактики господарської поведінки підприємства в умовах швидко мінливої кон'юнктури [4]. Автор пропонує проводити діагностику стану підприємства в двох напрямках: 1) фінансове та техніко-економічне діагностування з економічної точки зору, що передбачає періодичне дослідження відповідних аспектів стану підприємства з метою уточнення тенденцій розвитку всіх видів діяльності, положення в траєкторії життєвого циклу і потім прийняття економічно і соціально обґрунтованих рішень для корегування; 2) організаційне діагностування як система методів, прийомів і методик проведення досліджень для визначення цілей функціонування господарюючого суб'єкта, способу їх досягнення, виявлення проблем і вибору варіанту їх вирішення [3].
Гетьман О.О., Шаповал В.М.	діагностика фінансового стану – спосіб розпізнавання соціально-економічної системи за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок і "вузких місць" [5].
Коротков Е.М., Беляев А.А., Валовий Д.В.	діагностика фінансового стану – визначення стану об'єкту, предмету явища або процесу управління через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, пошук в них слабких ланок та "вузких місць" [6].
Вартанов А.С., Сокиринська І.Г., Соколовська З.Н.	З позицій системного підходу економічна діагностика дозволяє не тільки всебічно оцінювати стан об'єкта в умовах неповної інформації, але і виявляти проблеми його функціонування, а також визначати шляхи їх вирішення, враховуючи коливання параметрів системи. Вартанов А.С. вказує на суттєві відмінності діагностики від аналізу, які не враховуються багатьма авторами: "на відміну від економічного аналізу, який направлений на вивчення динаміки економічних показників, діагностика дозволяє ще й виявляти структуру зв'язків між цими показниками, щільність та динаміку цих зв'язків" [3].
Сметанюк О.А.	діагностика фінансового стану - ідентифікація стану об'єкта через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, направлених на виявлення домінантних факторів такого стану, симптомів та причин виникнення проблеми або можливих ускладнень, оцінку можливостей підприємства реалізувати стратегічні і тактичні цілі, підготовку необхідної інформаційної бази для прийняття рішення». Діагностика покликана забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, ліквідування та прогнозування проблем підприємства з метою забезпечення прийняття випереджувючих управлінських рішень, спрямованих на досягнення його стратегічних та тактичних цілей [7].
Приймак С.В.	Запропоновано таке поняття як «фінансова діагностика» – синонім до поняття «діагностика фінансового стану». «Фінансова діагностика – це процес ідентифікації якості фінансового стану підприємства та визначення чинників, які впливають на його фінансові параметри» [8].
Бень Т.Г., Копчак Ю.С.	діагностика фінансового стану – оцінка фінансового стану підприємства за допомогою поглибленого та експрес-аналізу, які виявляють проблемні зони підприємства і причини їх виникнення [9, 10].

їх виникнення та визначити тенденції фінансово-економічного розвитку підприємства.

Діагностика фінансового стану передбачає розрахунок фінансових коефіцієнтів та порівняння їх фактичних значень з нормативними. Даний метод є найбільш доступним, потребує лише інформації фінансової звітності, є не трудомістким.

Серед чинних в Україні офіційних методик діагностики доцільно визначити:

- Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997р. №81. Ця методика охоплює всі основні напрямки фінансово-господарської діяльності підприємства та її кінцевий висновок дає змогу визначитись про подальший фінансово-економічний стан та перспективи суб'єкта господарювання. Недоліками є обмеженість через конкретну цілеспрямованість методики та суб'єктивність висновків експерта, але за кількістю наявних показників, обсягом охоплення аспектів діяльності підприємства та сукупною трудомісткістю процесу оцінки її можна вважати найбільш оптимальною для замовників та виконавців.

- Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р №14 у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 р. №1361. Перевагою зазначених рекомендацій є те, що в них наведені чіткі ознаки фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства та приховуваного банкрутства, відсутні громіздкі розрахунки. Їхнім недоліком є обмеженість через цілеспрямованість методики, а також те, що спеціальну увагу сфокусовано лише на декількох важливих фінансових показниках, техніці їх розрахунку та оцінці ймовірного банкрутства. Ці рекомендації здебільшого призначені для використання в процесі провадження справи про банкрутство, до якого залучаються судді, що не мають спеціальної економічної освіти.

- Методику аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. №170. В цій методиці вперше були враховані галузеві особливості при визначенні нормативів коефіцієнтів оборотності активів, рентабельності діяльності та рентабельності власного капіталу [11].

- Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджено наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.2001р,

№49/121. В цих Положеннях основну увагу приділено показникам оцінки майнового стану підприємства та показникам ліквідності та платоспроможності, детально розглядаються та вивчаються показники оцінки ділової активності (оборотності). При цьому досить розгорнуто аналізуються показники рентабельності, тобто слід зазначити, що дана методика є однією з найбільш детальних та таких, що надають можливість комплексно та розгорнуто оцінити фінансовий стан досліджуваного господарюючого суб'єкта. Але у Положенні № 49/121 розроблено тільки єдині нормативні значення для підприємств різних видів економічної діяльності, відсутня сегментація рівнів фінансової стійкості та зміст і порядок проведення аналізу виробничо-господарської діяльності [12].

- Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування і погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України 1.04.2003р. № 247. Перевагою цієї методики є те, що при проведенні оцінки фінансового стану Враховується галузевий фактор. Згідно цього порядку висновки про фінансовий стан бенефіціара робиться на основі економічної інтерпретації отриманих значень інтегрального показника (Z) та коефіцієнта покриття боргу.

Зазначені нормативні документи висвітлюють загальні напрями аналізу та встановлюють основні методичні засади проведення діагностики фінансового стану підприємств. Різниця між вищезазначеними методиками полягає в обсязі, глибині охоплення напрямів діяльності підприємства, що підлягають дослідженню. Вищезазначені методичні підходи мають характерні недоліки, обумовлені сферою їх вживання і спрямованості. Їх загальний недолік полягає в тому, що критичні значення показників не враховують специфіки діяльності підприємства (галузі) і розвитку зовнішніх економічних умов.

Цільове призначення цих нормативних документів - надання методичної допомоги фахівцям і спеціалістам стосовно прийняття рішення про визнання структури балансу підприємства задовільною (незадовільною), підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним), оцінки результатів господарської діяльності, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на показники роботи підприємства.

Наукові методики діагностики фінансового стану і загрози банкрутства розроблюються для практичного використання та застосовуються на вибір і у разі потреби фінансовими аналітиками, менеджерами, спеціалістами з економічної безпеки та антикризового управління.

Огляд робіт з питань діагностики фінансового стану підприємства

засвідчив, що вчені виділяють різні групи показників, керуючись при цьому певним класифікаційним критерієм. Павленко О. І. та Данильчук І. В. під час формування цільових напрямків діагностики фінансового стану підприємства беруть до уваги наявність різних груп зацікавлених осіб (кредитори, інвестори, власники, менеджери), що зумовлює відмінність в інформації для користувачів. Москаленко В.П., Пластун О.Л. виділяють групи фінансових коефіцієнтів залежно від особливостей діяльності підприємства. У табл. 2 розглянуто існуючі підходи до вибору системи показників для діагностики фінансового стану.

Таблиця 2 - Існуючі підходи до вибору системи показників для оцінки фінансового стану підприємства

Автор	Показники
Павленко О. І.	За рівнем значущості виділяє таку послідовність груп показників: група показників першого рівня - оборотність активів; другого - рентабельність; третього – фінансова стійкість; четвертого - ліквідність підприємства (а не лише активів) та його платоспроможність. Надзвичайно важливим аспектом при діагностиці фінансового стану підприємства вважає оцінку активів, що використовують для розрахунку окремих показників. Так, зокрема при розрахунку показників ліквідності і платоспроможності враховують усю дебіторську заборгованість за оцінкою їх у балансі. Однак при цьому слід враховувати, що такий актив, як дебіторська заборгованість, яка вважається у світовій практиці досить ліквідною, для вітчизняних підприємств не є такою. В Україні дебіторська заборгованість підприємства часто є сумнівною. У разі, коли підприємство визнає сумнівною частину дебіторської заборгованості, при розрахунках показників ліквідності, на думку науковця, треба враховувати чисту дебіторську заборгованість (рядок 160 балансу) [13].
Данильчук І. В.	Виділяє такі основні фактори, що необхідно визначати у діагностиці фінансового стану: виконання фінансового плану і поповнення в міру потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку, а також швидкість оборотності оборотних коштів. Сигнальним показником, в якому проявляється фінансовий стан є платоспроможність підприємства, тобто його здатність своєчасно задовольнити платіжні вимоги постачальників сировини, матеріалів, техніки згідно з господарськими угодами, повертати банківські кредити, проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет [14].
Москаленко В.П., Пластун О.Л.	Виділяють для діагностики фінансового стану підприємств наступні групи показників: показники оцінки майнового стану підприємств, прибутковості, ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової стійкості і стабільності, ділової активності, акціонерного капіталу і т.п. Серед показників оцінки майнового стану підприємства вважають найбільш доцільним

розрахунок коефіцієнту зносу основних засобів, адже він є одним з найбільш проблемних показників на підприємствах України, а динаміка його значень багато в чому розкриває зміни в інших показниках (коефіцієнт відновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів). Серед коефіцієнтів рентабельності виділяють показник рентабельності активів, оскільки він дає загальну картину за ступенем прибутковості діяльності, причому в масштабах усього підприємства, а не окремих складових його діяльності. Для оцінки ліквідності, платоспроможності і кредитоспроможності рекомендують використовувати коефіцієнт покриття загальний, коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів, оскільки вони, з одного боку, характеризують загальну захищеність підприємства, а з іншого – найменше залежать від особливостей діяльності того чи іншого підприємства та локальних і незначних флуктуацій у структурі балансу. Значення більшості показники ділової активності багато в чому визначаються специфікою діяльності того чи іншого підприємства, його відносинами з контрагентами, тому для діагностики, на їхню думку, доцільно взяти коефіцієнт оборотності активів, оскільки він дає загальну картину ефективності використання активів, а також коефіцієнт фондівдачі основних засобів, оскільки ключовою статтею активів балансу підприємства є його основні засоби, а, отже, ефективність саме їх використання необхідно оцінити та проаналізувати при аналізі ефективності діяльності підприємства [15].
--

Діагностика поточного фінансового стану в системі економічної безпеки підприємства дає змогу оцінити наслідки тих стратегічних рішень, які були прийняті і виконувались в попередні роки, що дає змогу оцінити ефективність управління підприємством, виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, розробити стратегії розвитку підприємств (рис. 2).

Для побудови системи діагностики рівня економічної безпеки необхідно представити модель підприємства як сукупність підсистем.

Використовуючи типові методи аналізу фінансово-господарської діяльності, тобто розглядаючи окремо складові діяльності підприємства, не можливо отримати повне уявлення про економічну систему. Тому необхідно розглядати ці підсистеми комплексно і отримувати інтегральний результат діяльності.

Вибір стратегій залежить від розвитку ситуацій перспективного, поточного і оперативного характеру. З методологічної точки зору при обґрунтуванні загальної стратегії необхідно враховувати, перш за все, рівень економічного розвитку підприємств, що й дозволяє визначити діагностика поточного фінансового стану.

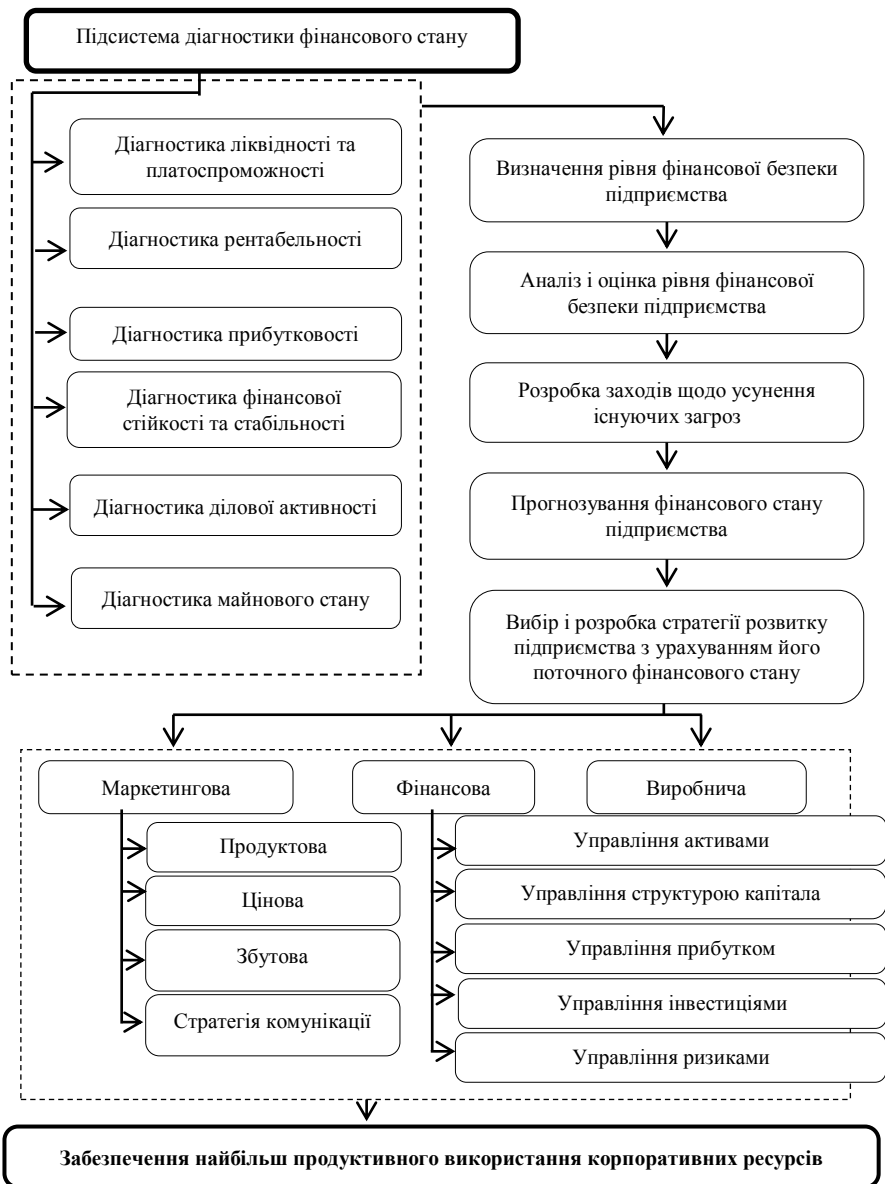


Рис. 2. – Діагностика фінансового стану у системі економічної безпеки підприємства

Висновки. Підсумовуючи вище зазначене, можна зазначити, що кожне підприємство повинно самостійно визначати набір показників, який би комплексно оцінював фінансовий стан підприємства як з погляду ризиків, так і ефективності діяльності.

Проведений аналіз також дозволяє зробити висновок про те, що в умовах сучасних ринкових відносин діагностика фінансового стану в системі економічної безпеки підприємства є особливою необхідною, і повинна бути спрямована на подальший економічний і соціальний розвиток підприємств, зміцнення їх фінансового стану, підвищення ефективності використання господарського потенціалу. Застосування підприємствами діагностичних процедур дозволить оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначити можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика фінансового стану дозволить підприємству запобігти кризового стану та зможе попередити банкрутство.

Список літератури 1. *Судакова О.І.* Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства Економічний простір №9, 2008 **2.** *Штамбург Н.В.* Складові економічної безпеки підприємства ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2011. № 1 (4) **3.** *Лук'янова В. В.* Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства Вісник Хмельницького національного університету 2009, № 3, Т. 1. **4.** *Родионова Н.В.* Антикризисный менеджмент / Родионова Н.В. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. –223 с. **5.** *Гетьман О.О.* Економічна діагностика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.О.Гетьман, В.М. Шаповал – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с. **6.** Антикризисное управление: [учеб.] для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / [Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д.В.Валовой и др.] ; ред. Э.М. Коротков. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 431 с. **7.** *Сметанюк О.А.* Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління: Автореф. дис.... канд. екон. наук / 08.06.01. / О.А. Сметанюк – Хмельницький : Хмельницьк. нац. ун-т, 2006. – 22 с. **8.** *Приймак С.В.* Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу : Автореф. дис.... канд. екон. наук / 08.00.08. / С.В. Приймак. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 23 с. **9.** *Бень Т.Г.* Інтегральна оцінка фінансового стану підприємств / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // Фінанси України. – 2002, № 6. – С. 53-61. **10.** *Кочак Ю.С.* Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/10735> **11.** *Нусінов В.Я., Нусінова Я.В.* Вартісні показники кризового стану гірничо-збагачувальних комбінатів Вісник Криворізького національного університету, вип. №31, 2012 **12.** *Гнилицька А.А.* Порівняльний аналіз методик оцінки фінансового стану підприємств в Україні Харківський національний економічний університет, Україна http://www.rusnauka.com/18_ADEN_2013/Economics/10_141555.doc.htm **13.** *Павленко О.І.* Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О.І. Павленко// Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. – 2010.– №2(19).– С.72–78. **14.** *Данильчук І. В.* Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. В. Данильчук // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць. – 2011. – № 17/2. **15.** *Москаленко В.П., Пластун О.Л.* Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства Механізм регулювання економіки, 2006, № 2.

Надійшла до редколегії 15.11.2013

УДК: 658.15

Діагностика фінансового стану як інструмент управління фінансовою безпекою підприємства / М. В. Рета, Н. І. Шимко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний

прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 80-89. Бібліогр.: 15 назв.

В статье исследовано и проанализировано сущность понятия «диагностика финансового состояния». Предложено собственное определение этого понятия. В статье рассматривается сущность и основные составляющие экономической безопасности. Проведен анализ известных методических подходов к диагностике финансового состояния предприятия. Обобщены существующие подходы к выбору системы показателей и определены те, которые целесообразно использовать в диагностике финансового состояния предприятий Украины.

Ключевые слова: финансовое состояние, диагностика, финансовые показатели, финансовая безопасность предприятия, рентабельность, финансовая устойчивость, стратегии развития.

The essence of "Diagnosis of financial condition" is investigated and analyzed in the article. Own definition of this concept is offered. The essence and main components of economic security are examined. The known methodological approaches to the diagnosis of the financial condition of the enterprise are analyzed. The existing approaches to the selection of indicators are summarized and indicators that should be used in the diagnosis of the financial condition of enterprises in Ukraine are selected.

Keywords: financial condition, diagnosis, financial indicators, financial security of enterprise, profitability, financial stability, development strategy.

УДК 65.014.1

В.А. ЧЕРЕПАНОВА, канд. економ. наук, НТУ «ХПІ»

А.Ю. ЮНУСОВА, студентка НТУ «ХПІ»

АДАПТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено існуючі підходи щодо виділення чинників, які впливають на ефективність управління підприємством. Встановлена відповідність чинників ефективності управління основним характеристикам існування системи управління. Виділено напрями групування чинників внутрішнього середовища, встановлено їх перелік та досліджено характер впливу на ефективність управління підприємством для створення адаптивної системи управління підприємством.

Ключові слова: інформаційна система, адаптивна система, інформаційні потоки, управління, адаптер.

Вступ Останніми роками на відміну від поглядів, що домінували раніше, з'явилася концепція управління організацією, відповідно до якої підприємство по своїй економічній природі потребує ефективного управління. Мінливість середовища господарюючих суб'єктів, додає особливу актуальність і значущість дослідженню сучасної системи управління підприємством. Реалізацію властивості адаптивності можливо здійснити за допомогою формування адаптивної системи управління

підприємством, особливістю якої є її спрямованість на забезпечення здатності реагувати на зміни чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Аналіз основних досягнень і літератури Проблеми підвищення ефективності діяльності організацій шляхом ухвалення управлінських рішень в області вдосконалення управління знайшли віддзеркалення в працях І.Ансоффа, В.Баутіна, Т.Овчинникової, Ю.Одегова, А.Татаркіна, А.Хорева, Л.Чурикова. Науково обґрунтованих і адаптованих до умов ринкових відносин рекомендацій, направлених на досягнення стійкого розвитку організацій на основі підвищення ефективності управління, в даний час явно недостатньо. Багато аспектів ще не вирішено або залишаються дискусійними.

Мета дослідження: розробка і впровадження адаптивних систем управління підприємствами з урахуванням їх специфіки і особливостей для забезпечення їх стійкого розвитку

Матеріали досліджень. Теоретичні та методологічні аспекти адаптації управлінських рішень до конкурентного середовища ринкового господарства дозволяють на науковій основі об'єктивно формувати відповідні механізми прийняття рішень та моделювати алгоритми виведення підприємств з екстремальних ситуацій на рівень стійкого фінансового розвитку. [1]

Адаптивна система - система, яка в процесі еволюції і функціонування демонструє здатність до цілеспрямованого пристосовування в складних середовищах. Адаптивна система може пристосовуватися до змін як внутрішніх, так і зовнішніх умов. Завдяки наявності активних елементів система може поводитися довільно, але в той же час можливості її обмежені наявними ресурсами і характерними для певного типу систем структурними зв'язками.[3]

Функції системи адаптивного управління безпосередньо пов'язані з базовими, такими як, прогнозування і планування; організація роботи; активізація і стимулювання; координація і регулювання; контроль, облік і аналіз. Основну роль в реалізації адаптивного управління відіграє управлінське рішення. Механізм адаптивного управління підприємством в конкурентному середовищі є сукупністю принципів, інструментів і технологій ухвалення і виконання управлінських рішень. Їх прийняття визначається інформаційною системою підприємства, що визначається як єдиний комплекс програмно-технічних і організаційних рішень, здатний накопичувати інформацію про стан справ на підприємстві, охоплюючий виробничі, технологічні, фінансові, логістичні, маркетингові, кадрові та інші процеси, об'єднуючи всі підрозділи підприємства в єдиний інформаційний простір.

З метою взаємодії рівнів управління інформаційні потоки повинні формуватися за вертикальним (стратегічний, тактичний, оперативний рівень)

і горизонтальним (по суб'єктах) розподілом інформації по мірі її надходження. Переваги даної інформаційної системи полягають в більш повному використуванні інформації та в скороченні термінів ухвалення рішень.. Щоб підприємство працювало органічно і оперативно, реагувало на потреби ринку, необхідна постійна адаптація структури під вимоги навколишнього середовища і під внутрішні умови. До внутрішніх умов можна віднести число структурних підрозділів і питому вагу зв'язків між ними, їх вплив на діяльність організації. Для створення і упровадження адаптивної системи управління підприємством необхідно з'ясувати, які критерії організаційної системи, стиль і властивості управлінської політики і політики в області маркетингу дозволяють досягти найефективніших результатів, а які можуть заважати розвитку компанії. [2]

Результати досліджень. В системі адаптивного управління підприємствами можна виділити наступні основні позиції:

1) задачі регулювання та планування повинні вирішуватися в єдиній цілісності як інтегральна задача адаптації;

2) для забезпечення адекватності системи управління розробляються адаптивні моделі а алгоритми розв'язання задач регулювання та планування, здатні розкривати шляхи, засоби, способи та стратегії відображення впливів ринкового середовища;

3) розрахунок планової траєкторії руху системи обумовлює отримання достовірних оцінок очікуваного ефекту діючої системи;

4) налаштування параметрів системи управління здійснює адаптер як пристрій вибору алгоритму та типу моделі;

5) перевірка достовірності існування системи реалізується методами імітаційного моделювання (імітаційною моделлю реальної системи регулювання та імітаційною моделлю об'єкта);

6) адаптер обумовлює узгодження властивостей системи з ринковим середовищем функціонування шляхом параметричної та структурної адаптації; втрати, пов'язані з реалізацією розрахункового плану варто вносити в критерії оптимізації;

7) діюча система адаптивного управління повинна повністю співвідноситися з реальними процесами виробничо-господарської діяльності; при розв'язанні задач регулювання.

Висновки. Основною задачею адаптації в умовах, що змінюються, є формування гнучкої системи управління, здійної до самоорганізації і перебудови. Вона повинна відповідати критерію оптимальності діяльності організаційної системи управління – характеризує мету, яку повинна досягти система управління по своїх визначальних показниках якості при заданих обмеженнях.

Список літератури: 1. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент :навч. посіб. – К. :Знання, 2006. – 366 с. 2. Мищенко А. П. Стратегічне управління :навч. посіб. – К. :“Центр навчальної

Надійшла до редколегії 15.11.2013

УДК 65.014.1

Адаптивна система управління підприємством/А.Ю.Юнусова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 90-92. Бібліогр.: 3 назв.

Исследованы существующие подходы по выделению факторов, влияющих на эффективность управления предприятием. Установлено соответствие факторов эффективности управления основным характеристикам существования системы управления. Выделены направления группировки факторов внутренней среды, установлен их перечень и исследован характер влияния на эффективность управления предприятием для создания адаптивной системы управления предприятием.

Ключевые слова: информационная система, адаптивная система, информационные потоки, управление, адаптер.

The existing approaches to the allocation of the factors that influence the effectiveness of management. The established correspondence to the efficiency of the main characteristics of the system of governance. Highlight areas of grouping factors internal environment, set the list and investigated the impact on efficiency of management to create adaptive management.

Keywords: information system , adaptive systems , information flows, management, adapter.

УДК 331.2

Я.П. ПУСТОВАР, канд. экон. наук, ст. преподаватель, ХНУРЕ, Харьков

РОЛЬ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ФОРМИРОВАНИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА

В статье рассматривается воспроизводственная функция заработной платы, обеспечивающая формирование личных доходов населения. Анализируется роль тарифной системы и ее влияние на минимальную заработную плату и прожиточный минимум населения. Рассматривается понятие «средняя заработная плата» и ее роль в отображении показателей экономического развития страны. Обосновывается целесообразность увеличения роли государства в политике перераспределения доходов с использованием налогово-трансфертного механизма.

Ключевые слова: тарифная ставка, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, средняя заработная плата, налогово-трансферный механизм.

Вступлення. Зароботна плата являється складною економічною категорією, т.к. в ній відображаються відносини виробництва і розподілу, рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, взаємодія суб'єктів економічної діяльності. По своїй суті зароботна плата

выполняет воспроизводственную, распределительную и стимулирующую функции. Если одна из функций перестает работать, заработная плата теряет свое социально-экономическое назначение. Воспроизводственная функция обеспечивает формирование личных доходов для удовлетворения потребностей работников и их семей. Фактически размер личных доходов определяет уровень качества воспроизводства рабочей силы и, соответственно, уровень качества жизни. А уровень качества жизни зависит от величины затрат экономического субъекта на питание, одежду, жилье, культурно-бытовое и медицинское обслуживание, образование, профессиональную подготовку и прочих социальных потребностей. На рынке труда Украины цена труда и размер заработной платы – понятия, носящие сугубо теоретический характер.

Государственное регулирование оплаты труда сегодня ограничено установлением минимальной заработной платы для работников всех форм собственности с выведением определенной величины оплаты труда для работников бюджетной сферы. Прочие вопросы организации оплаты труда решаются путем договорного регулирования посредством социального партнерства либо по усмотрению непосредственно работодателя. Последствием такой экономической политики стало неконтролируемое увеличение диспропорций в межотраслевой и межквалификационной оплате труда.

Анализ основных достижений и литературы. Тема заработной платы и ее роль в качестве основного мерила «социальной справедливости» весьма актуальна не только в реалиях украинской экономики. Исследованиями «перекосов» в механизме оплаты труда занимаются отечественные и зарубежные ученые. Весомый вклад в разработку данной проблемы внесли такие отечественные ученые, как Д. П. Богиня, А. М. Колот, Г.Т. Завиновская, В.Д. Лагутин, Г.А. Дмитренко, И.В. Артохова, А.В. Калина и другие.

Цель исследования. Целью статьи является анализ статистических данных относительно тенденций изменения заработной платы в Украине и выявление причин ее деформационного развития в современных условиях.

Материалы исследований. Анализ Госкомстатом Украины соответствующих данных свидетельствует, что при наличии значительной межотраслевой дифференциации уровней оплаты работников почти отсутствует внутриотраслевая дифференциация. В настоящее время наибольшую заработную плату получают работники финансового и промышленного секторов экономики. По-прежнему самая низкая заработная плата у работников бюджетной сферы (образования, науки, здравоохранения,

культуры). Хотя именно в этих отраслях формируется человеческий капитал, определяющий социально-экономическое развитие государства.

Результаты исследований. Согласно нашему законодательству, в основе тарифной системы оплаты труда лежит ставка первого тарифного разряда, определяющая минимальную заработную плату. В свою очередь величина минимальной заработной платы основывается на величине прожиточного минимума для трудоспособных лиц. Ориентация на величину прожиточного минимума при расчете минимальной заработной платы в настоящих условиях представляется абсурдной идеей. Так, по данным Министерства финансов Украины, сегодня размер прожиточного минимума равен 1176 грн., а минимальная заработная плата составляет 1218 грн. Исходя из самой сути определения воспроизводственной функции заработной платы, трудно представить, как на разницу в 42 грн. работник может позволить себе «жить, отдыхать, растить и воспитывать детей» [1]. Да и законодательно заложенный размер прожиточного минимума вряд ли сохранит здоровье человека, не говоря уже о нормальном обеспечении его жизнедеятельности. Согласно результатам исследований рейтингового агентства «РИА Рейтинг», проводимых в 27 странах, лидерами по гарантированному минимуму оплаты труда являются Люксембург (1890 евро в месяц), Бельгия (1515 евро), Нидерланды (1482 евро). Украина занимает третье место с конца списка, после Молдовы (38 евро) и Казахстана (93 евро). Если брать в сравнение почасовую минимальную ставку оплаты труда, то на законодательном уровне у нас она составляет 60 центов в час, в то время как, например, в Европе, средняя почасовая оплата труда – 10-12 евро. Фактически в Украине минимальная заработная плата составляет до 80% от объема средств, необходимых для элементарного выживания [2].

Сравнивая разные страны мира по уровню их социально-экономического развития, оперируют такими показателями, как ВВП на душу населения и средняя заработная плата. Понятие «средняя заработная плата» в Украине – сугубо теоретическое. Госкомстат рассчитывает этот показатель, исходя из количества наемных работников и фонда оплаты труда. Но в число наемных работников входит определенный процент менеджерского состава, получающий в бизнес-структурах заработную плату «в конвертах» (по неофициальным данным, зарплата менеджеров верхнего уровня колеблется от 25 тыс. грн. и выше). Кроме того, по финансовым соображениям количество подобных «топ-менеджеров» руководители коммерческих структур не включают в официальную статистику, поэтому трудно оценить и количественный показатель менеджерского звена. Если учитывать этот факт и из числа 10, 5 млн. наемных работников,

формирующих фонд оплаты труда, вычесть «топ-состав» подобных управленцев, то средняя заработная плата более 47% работников значительно понизится. По заявлениям некоторых политиков-экономистов, к среднему классу можно относить семьи с доходом в две средние заработные платы (6500 грн.). Исходя из этого, получается, что менее 25% украинцев представляют сегодня средний класс.

Согласно исследованию, проведенному Forbes и Ernst&Young, реальные доходы среднего класса в Украине за пять лет превысили показатель докризисного 2007 года всего на 8%. По итогам 2013 года этот показатель должен увеличиться до 19% [3].

Украинцы в среднем тратят на продукты питания более половины своего заработка. По европейским нормам, обеспеченными можно считать граждан, которые тратят на еду не более 20% своего месячного бюджета. С постоянным ростом инфляции беднейшие слои населения Украины вынуждены тратить на еду около 80% своих доходов. По данным Госкомстата, в конце прошлого года около 85% украинцев считали себя бедными (при официальной статистике - 28%). Наиболее быстро растет разница в доходах среди молодежи, молодых семей с детьми и людей старше 65 лет. Одиноким родителям примерно в три раза беднее, чем среднестатистический гражданин. Люди трудоспособного возраста, не включая в эту группу вдовцов и одиноких родителей с детьми, наименее уязвимы для нищеты [4].

Если сравнить данные экономических исследований по средним заработным платам с учетом паритета покупательной способности, Украина занимает практически последнее место, обгоняя разве что такие страны, как Молдова, Таджикистан, Кыргызстан, Пакистан, Индия [5].

По нашему мнению, сравнивая социально-экономическое развитие стран, объективнее учитывать такой показатель, как соотношение доходов 10% самых бедных и самых богатых граждан страны. Именно он четко разделяет страны на развитые и социально ориентированные, и страны, у которых проблемы со справедливым распределением богатств. Так, согласно данным исследований Госкомстата, соотношение доходов самых богатых и самых бедных в Украине в 2013 году составляло 32:1 (для сравнения, Россия – 45:1, США 15:1, Великобритания 13:1, Германия 7:1, Швеция – 6:1, Италия 9:1, Беларусь 22:1) [6].

Поверхностный, упрощенный анализ причин обусловивших деформацию в уровнях, структуре, дифференциации заработной платы дает основание многим экономистам утверждать, что существующая дифференциация – следствие законодательного ограничения влияния

государства на реализацию политики оплаты труда. Отсюда следует вывод о необходимости расширения влияния государства. При этом под расширением сферы государственного регулирования нередко понимается закрепление за государственными органами права централизованного определения таких параметров заработной платы, как тарифные ставки, должностные оклады, предельные размеры надбавок, доплат, премий и т.д. Роль государства в определении и реализации политики заработной платы действительно должна быть увеличена, но это не имеет ничего общего с возвращением к «назначению» условий и размеров заработной платы со стороны государства. Во всех развитых демократических странах первичные доходы (зарплата, прибыль мелких и средних предпринимателей, проценты по депозитам, арендная плата, земельная рента) подвергаются существенному перераспределению. Государство контролирует перераспределение, используя налогово-трансфертный механизм. Суть его состоит в том, что значительная часть налогов, поступающих в бюджет, принимает форму социальных трансфертов, которые выплачиваются наименее обеспеченным, социально незащищенным слоям населения (пенсии людям пожилого возраста, инвалидам и ветеранам войны, пособия безработным, многодетным семьям, одиноким матерям и т. д.). Хотя главным направлением перераспределения является вектор "богатые - бедные", доходы распределяются и от малосемейных к многосемейным, от контингента молодого возраста к пожилым людям. Такое перераспределение предполагает, что подоходный налог с населения и налог на прибыль предприятий строятся по прогрессивной шкале, то есть чем больше доход субъекта, тем большая его часть отчисляется в бюджет. При этом в странах, где в том или ином варианте сложилось социальное рыночное хозяйство, верхняя планка этих налогов составляет 50%. Украина имеет плоскую шкалу подоходного налога. Каким бы ни был доход субъекта - 100 или 100000 дол., он платит в бюджет 15%. Фактически бедные люди платят в 50 раз больше налогов, нежели богатые. По сути, нанятый работник, получающий трудовой доход в виде заработной платы, и работодатель находятся в неравных условиях, т.к. работник платит налог из всего дохода, а работодатель только с прибыли, т.е. из дохода, уменьшенного на себестоимость продукции. Кроме того, трудовые доходы в виде заработной платы облагаются налогом по ставкам втрое выше, чем доходы от нетрудовой деятельности, в частности, дивиденды, проценты по депозитным вкладам, прибыли от продажи движимого и недвижимого имущества. Получается, что в настоящее время богатые люди продолжают в геометрической прогрессии наращивать свои капиталы, а очень бедные еще больше нищенствовать [7]. Защитники

плоской шкалы утверждают, что прогрессивный подоходный налог заставит предпринимателей уходить в тень, уклоняться от уплаты налогов. Но практика показывает, что чем богаче человек, тем менее охотно он расстается со своими деньгами, тем активнее ищет возможности не платить налог. И потому плоская шкала подоходного налога - отнюдь не «лекарство», т.к. она не меняет менталитет «верхушки».

Выводы. Плоская шкала подоходного налога является одной из основных причин ограниченности расходов бюджета на социальные цели. По нашему убеждению, чтобы уменьшить социальную дифференциацию, следует перейти к прогрессивной шкале подоходного налога. Более того, целесообразно ввести селективный налог на роскошь, который должны платить только собственники особняков, квартир в элитных домах, престижных иномарок, а также владельцы крупных депозитов [8]. Только при восстановлении воспроизводственной функции заработной платы имеет смысл рассматривать и остальные ее функции (стимулирующую, регулирующую и пр.)

Список литературы: 1. <http://minfin.com.ua> 2. http://riarating.ru/countries_rankings/html
3. <http://economics.lb.ua/state/2013/07/16/html> 4. <http://www.investgazeta.net/politika-i-ekonomika>
5. <http://7696724.mobi/zp/> 6. <http://bs-life.ru/makroekonomika/bogatie-bednie2013.html>
7. <http://fromua.com/nocomments/html> 8. <http://portfinance.ru/region-21.html>

Надійшла до редколегії 20.11.2013

УДК 331.2

Роль воспроизводственной функции заработной платы в формировании трудового потенциала работника/Я.П. Пустовар// Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 93-98. Бібліогр.: 8 назв.

У статті розглядається відтворювальна функція заробітної плати, яка забезпечує формування особистих доходів населення. Аналізується роль тарифної системи і її вплив на мінімальну заробітну плату і прожитковий мінімум населення. Розглядається поняття "середня заробітна плата" і її роль у відображенні показників економічного розвитку країни. Обґрунтовується доцільність збільшення ролі держави в політиці перерозподілу доходів з використанням податково-трансферного механізму.

Ключові слова: тарифна ставка, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, середня заробітна плата, податково-трансферний механізм.

The reproduction function of salary, providing forming of the personal incomes of population, is examined in the article. The role of the tariff system and her influence are analysed on a minimum wage and living wage of population. A concept "Middle salary" and her role are examined in the reflection of indexes of economic development of country. Expediency of increase of role of the state is grounded in politics of redistribution of profits with the use of tax-transfer mechanism.

Keywords: tariff rate, minimum wage, living wage, middle salary, tax-transfer mechanism.

Л.С. СТРИГУЛЬ, канд.екон.наук, доц. НТУ «ХП»
О.В. КИРИЧЕНКО, магістр НТУ «ХП»

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Пропонується застосування збалансованої системи показників для забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено показники та підходи, що дозволять здійснювати стратегічне управління компанією, спрямоване на забезпечення стабільної, безпечної діяльності підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, система сбалансованих показників, ефективність

Вступ. В сучасних економічних реаліях хозяйнування вітчизняні підприємства зіштовхуються з безліччю різнорівневих загроз та викликів ефективності функціонування, що вимагає від них застосування найсучаснішого теоретико-практичного інструментарію для управління економічною безпекою підприємства. Саме до таких інструментів відноситься збалансована система показників, розроблена Р. Капланом та Д. Нортонем., що слугує встановленню стратегічних цілей та оцінці ефективності діяльності з точки зору реалізації стратегії за допомогою ключових показників [3, с. 11].

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів застосування збалансованої системи показників для забезпечення формування економічної безпеки підприємства неодноразово здійснювалися вітчизняними та зарубіжними вченими, таких як: Гнилицька Л.В., Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П., Швиданенко Г. О., Ярошенко О.Ф. та іншими.

Мета дослідження. Метою проведення дослідження є обґрунтування можливостей використання збалансованої системи показників для вирішення завдань економічної безпеки підприємства.

Матеріали досліджень. Частіше економічна безпека підприємства визначається як стан господарюючого суб'єкта, коли ресурси використовуються найбільш ефективно для забезпечення його сталого функціонування та запобігання різних загроз діяльності організації [1, с. 265].

Подібний підхід до визначення економічної безпеки суб'єкта господарювання часто призводить до ототожнення економічно безпечної та

ефективної діяльності, внаслідок чого управління економічною безпекою зводиться до визначення факторів, що критично впливають на ефективність діяльності підприємства, та формування заходів для досягнення максимального ефекту від їх використання [4, с. 24]. Проте необхідною є певна диференціація згаданих понять і здійснення управлінської діяльності спрямованої на забезпечення економічної безпеки підприємства з урахуванням індивідуальних особливостей бізнесу, законодавчої бази, наявних ресурсів, практичного досвіду і знань керівників. Тому для використання збалансованої системи показників для забезпечення як ефективності, так і безпеки діяльності необхідною є певна її трансформація, а саме доповнення системи стратегічних параметрів «рамковими показниками», тобто показниками, відхилення яких у більшу або меншу сторону є критичними для економічної безпеки підприємства. Дані «рамкові» показники встановлюватимуться поряд зі стратегічними параметрами, спрямованими на забезпечення ефективної діяльності, у чотирьох перспективах, передбачених збалансованою системою показників, тобто фінансовій і клієнтській перспективах, а також напрямках внутрішніх бізнес-процесів і навчання. Фінансові показники зазвичай використовуються у якості критерію досягнення цілей інших перспектив, тому підприємствам необхідно мати інформацію про фінансовий стан, і фінансові «рамкові» індикатори мають бути присутні збалансованій системі показників будь-якого підприємства.

Для визначення «рамкових» показників доходу і прибутку можливим є використання кількох підходів, що диференціюються залежно від фінансового стану підприємства. Якщо протягом одного або кількох періодів фінансові результати діяльності підприємства були незадовільними, не з причин проведення активної інвестиційної чи іншої політики, то для визначення «меж» доходу та прибутку необхідною є побудова економіко-математичної моделі, що базується на п'ятифакторній моделі прогнозування банкрутства А. Альтмана, причому взаємозалежні показники мають бути подані через співвідношення, а не через введення числових значень [2, с. 233-235]. Для підприємств з позитивними фінансовими результатами можливим є використання маржинального аналізу, за допомогою якого можуть бути розраховані «рамкові» значення доходу. Для проведення подібних розрахунків також можуть використовуватися математичні моделі. До складу відносних показників фінансової перспективи входять показники ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Для багатьох з них, у тому числі показників абсолютної, швидкої та загальної ліквідності, фінансової автономії та фінансової залежності, існують нормативні значення, які можуть бути прийняті у якості граничних з поправкою на характерні особливості діяльності підприємства. Для інших, зокрема, показників ділової активності,

можливим є встановлення «рамкових» значень на основі відповідних значень доходу, розрахованих раніше, або експертного рішення.

Складова внутрішніх бізнес-процесів визначає, в яких ключових процесах фірма має досягти досконалості, щоб досягти цілей споживачів та акціонерів. Дана складова передбачає використання специфічних показників бізнес-процесів, характерних для даного напрямку діяльності, та технічних параметрів, безпосередньо пов'язаних з продукцією та її виробництвом. Для частини зазначених показників існують нормативи, передбачені відповідними ДСТУ та системами якості, впровадженими на підприємстві, які можуть бути використані як «рамкові», інші можуть бути встановлені на основі аналізу аналогічних показників конкурентів [5, с. 147-148].

Клієнтська складова є основою стратегії, яка визначає що підприємство припускає створення споживчої стійкої вартості для цільових сегментів ринку, направленої на економічний розвиток підприємства, до показників, використання яких передбачається у її межах, відносити частку ринку, котру прагне зайняти підприємство, рівень задоволення вимог споживачів, лояльність клієнтів, загальний обсяг продаж новим клієнтам. Частина даних показників, може бути розрахована з урахуванням тенденцій розвитку ринку відповідних послуг або продукції та «рамкових» значень доходу. Межові значення інших показників можуть бути встановлені експертним шляхом на основі аналізу діяльності основних конкурентів.

Перспектива розвитку визначає достатній обсяг нематеріальних активів, які необхідно привести у стратегічну відповідність та інтегрувати задля створення вартості. В межах даної складової збалансованої системи показників можуть бути використані такі показники, як задоволеність працівників своєю працею, коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт використання кваліфікації, коефіцієнт стабільності кадрів, дохід на одного працюючого тощо. «Рамкові» значення для даних показників можуть бути встановлені на основі принципу відповідності обсягів та складності робіт та кількості, кваліфікації і освіти працівників, також необхідним є врахування вимог нормативних актів.

Після визначення цілей та формування показників, цільових і рамкових, по кожному з них, здійснюється декомпозиція цілей, тобто встановлення зв'язків між стратегічними параметрами і оперативними планами. Досягнення необхідного рівня економічної безпеки підприємства уможливиться завдяки врахуванню критичних для забезпечення стабільної діяльності підприємства показників, тобто показників, для яких цільові і «рамкові» значення є близькими, під час вибору стратегічних заходів, що дозволяє більш раціонально розподіляти ті обмежені ресурси, котрими

володіє підприємство, на реалізацію тих цілей, недосягнення яких може вивести підприємство з зони економічної безпеки.

Для здійснення подальшого стратегічного планування й управління з урахуванням вимог економічної безпеки, необхідне проведення оцінки досягнення не лише цільових, але й рамкових індикаторів, на підставі чого повинне прийматись рішення про необхідність внесення корективів до стратегії компанії, її спрямування на забезпечення безпеки діяльності підприємства.

Висновки. В умовах наростаючих кризових явищ в світовій та вітчизняній економіці збалансована система показників, з урахуванням їх критичних рівнів, може бути використана, як один із важливих інструментів підвищення рівня економічної безпеки підприємства, що дозволить здійснювати стратегічне управління компанією, спрямоване на забезпечення стабільної, безпечної та ефективної діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Гнилицька Л.В. Застосування концептуальних основ збалансованої системи економічних показників для оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності // [Електронний ресурс] Сайт: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2011_18/18_b_05.pdf 2. Грабовецький Б. Економічний аналіз Навч. посібник. / Б. Грабовецький// - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 256 с. 3. Каплан Роберт С. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. //— М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003, 304 с. 4. Швиданенко Г. О.. Економічна безпека бізнесу: Навч. посіб. / Г.О.Швиданенко, В. МКУзьомко, Н. І.Норіцина // — К.: КНЕУ, 2011. – 511с. 5. Ярошенко О.Ф. Забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства // [Електронний ресурс] Сайт: <http://www.business-inform.net/thematic-search/?theme=economy-of-enterprise>

Надійшла до редколегії 20.11.2013

УДК 658.15

Особенности застосування збалансованої системи показників для забезпечення економічної безпеки підприємства /Л.С.Стригуль, О.В. Кириченко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 99-102. Бібліогр.: 5 назв.

Предлагается применение сбалансированной системы показателей для обеспечения экономической безопасности предприятия. Определены показатели и подходы, которые позволяют осуществлять стратегическое управление компанией, направленное на обеспечение стабильной, безопасной деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система сбалансированных показателей, эффективность

Proposed use of the Balanced Scorecard to ensure economic security. Defined indicators and approaches that allow for strategic management, aims to provide a stable, secure enterprise.

Keywords: economic security, system performance balanced, effectiveness

О.І. КОЛОТЮК, асистент, НТУ «ХП»

О.М. ШУКУН, студентка НТУ «ХП»

І.С. ЛОКТІОНОВА, студентка НТУ «ХП»

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається методика формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі аналізу зовнішнього середовища, дослідження інноваційної діяльності та оцінки інноваційного потенціалу. Виявлено основні фактори, що перешкоджають інноваційній діяльності підприємств. Було запропоновано процедуру оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інноваційна стратегія, інноваційний розвиток, підприємство.

Вступ. В сучасних умовах основним способом підвищення конкурентоспроможності виробничих товарів, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості для підприємств стає впровадження інновацій. Однак інновації є джерелом розвитку лише при умови активного і ефективного їх використання, а також створення сприятливого середовища для їх впровадження.

У зв'язку з цим особливого значення набуває стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств, яке орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, дозволяє більш гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, добитися конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Таким чином, стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як сукупність дій і методів ведення інноваційної діяльності, забезпечує конкурентні переваги за рахунок розробки і впровадження інновацій.

Аналіз основних досягнень і літератури. Початковим моментом формування стратегії інноваційного розвитку може служити аналіз стану зовнішнього середовища. Він спрямований на виявлення можливостей і загроз в макро- і мікроекономічному оточенні. При формуванні стратегічної поведінки і виборі напрямків інноваційного розвитку підприємства важливо проаналізувати поточні вимоги господарювання та оцінити перспективні зміни, які можуть відбутися в результаті освоєння технологічних інновацій. Вибравши для впровадження нову або поліпшуючу технологію, найбільш повно відповідає вимогам зовнішньої ефективності розвитку господарської діяльності, необхідно приступити до оцінки внутрішніх сильних і слабких сторін підприємства.

Наступним етапом на шляху формування стратегій інноваційного розвитку повинна стати оцінка інноваційної активності підприємства. Під інноваційною активністю прийнято розуміти інтенсивність здійснення економічними суб'єктами діяльності по розробці і залученню нових технологій або вдосконалених продуктів в господарський оборот [5].

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних методик формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства.

Матеріали досліджень. Стимулами інноваційної активності служать як зовнішні фактори, так і внутрішні проблеми підприємства (знос обладнання, високі енерговитрати, недолік виробничих потужностей). Зовнішнім стимулом інновацій в основному є боротьба на ринку кінцевої продукції за споживача. На внутрішньому ринку гостру конкуренцію відчувають господарюючі суб'єкти, які виробляють імпортозамінні товари. Експортна орієнтація також служить потужним чинником інновацій, оскільки підприємство змушене просувати свої товари на світовий ринок з високою конкуренцією.

Статистичне дослідження інноваційної діяльності в промисловості Харківської області показало, що в 2012 році до числа інноваційно активних було віднесено 244 підприємства. Це вище рівня 2007 року на 13% [4]. Найактивнішими інноваційними суб'єктами в регіоні сьогодні є інфраструктурні організації. Майже всі події в інноваційній сфері відбуваються за ініціативи та за безпосередньої участі декількох центрів, таких, як бізнес-центр «Харківські технології», КП «Індустріальний парк «Рогань», консалтингова компанія «Бізнес-експерт», Харківський регіональний центр з інвестицій та розвитку, ХЦНТІ.

Аналіз діяльності промислових підприємств показав, що основними чинниками, перешкоджають або обмежують інноваційних активність, є:

- низький рівень науково-технічного та технологічного потенціалу;
- недолік власних коштів та фінансової підтримки держави;
- брак кваліфікованих кадрів та висока вартість нововведень.

Крім того, інновацій перешкоджає низький рівень взаємодії та кооперації при розробці технологічних інновацій.

Оцінка інноваційної активності направлена на те, щоб при проведенні аналізу внутрішнього середовища та формуванні стратегічних цілей розвитку підприємства розглядали науково-дослідний досвід і економічні можливості по впровадженню нових технологій. Якщо у підприємств є певний позитивний досвід реалізації інноваційних проєктів, особливо у сфері створення принципіально нових продуктів, то такі панівні суб'єкти, як правило, вибирають стратегії дослідного лідерства, радикального випередження, випереджальної наукоємності, тобто наступальні стратегії.

Мета наступальної стратегії полягає в занятті лідируючого положення на ринку. Вона пов'язана з роллю першопрохідника і заснована на власних творчих можливостях. Необхідних і важливою умовою реалізації цієї стратегії стає впровадження інновації раніше конкурентів [1]. Стратегія «першопрохідця» означає, що підприємство пропонує на ринок принципово новий товар або послугу, одержуючи при цьому перевагу «першого ходу» в даному бізнесі. Нові ринки з'являються в результаті відкриття нових технологій, появи нових знань, виникнення нових запитів у покупців, впровадження нової маркетингової концепції, появи нових фінансових інструментів і т.п. Сучасний світовий досвід показує, що наступальна стратегія пов'язана з високим ризиком, так як інноваційні технології поєднані з невизначеністю як самої розробки, так і реакції ринку на новий винахід. У той же час дана стратегія може забезпечити стійку конкурентну перевагу завдяки монопольній позиції. Головна умова наступальної стратегії - технологічний ривок і швидка реакція на ринкові зміни за рахунок гнучкої організаційної структури та наявних унікальних ресурсів.

Однак, якщо у підприємств превалює досвід впровадження поліпшуючих технологій, які тільки лише вдосконалять і пропонують споживачам модифіковані варіанти широко відомих товарів, то в даному випадку до найбільш імовірним стратегіям інноваційного розвитку можна віднести вицікування лідера, слідування за ринком, збереження технологічних позицій, продуктової імітацію, паралельну розробку, ліцензійну стратегію (тобто стратегії «послідовника»). Стратегія «послідовника» менш небезпечна, але і доходи відповідно у таких підприємств теж нижче.

Оцінку інноваційної активності можна побудувати на аналізі стану діяльності підприємства безпосередньо в сфері НДДКР і взаємопов'язаних з нею структурних елементах. В залежності від рівня поточного технологічного та виробничо-господарського розвитку здійснюється вибір або стратегій лідера, або стратегій послідовника. Далі можна здійснити розрахунок витрат на реалізацію альтернативних варіантів продуктових і технологічних нововведень [5].

Завершальним етапом у процесі розробки стратегій інноваційного розвитку є оцінка інноваційного потенціалу підприємства, яка проводиться з метою визначення достатності фінансово-економічних ресурсів для забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, але і поточної виробничої діяльності.

Інноваційний потенціал підприємства являє собою здатність досягати при наявних ресурсах поставлених інноваційних цілей. Структурними компонентами інноваційного потенціалу підприємства є [3]:

- організаційно-управлінський потенціал;
- науково-технічний потенціал;

- виробничо-технологічний потенціал;
- фінансово-економічний потенціал;
- кадровий потенціал.

Результати досліджень. Інноваційний потенціал будь-якого промислового підприємства залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначає інноваційні можливості і сприйнятливість підприємства до нововведень.

Величину інноваційного потенціалу підприємства можна визначити за такою формулою:

$$IP = \sum_{i=1}^n k_i R_i \quad (1)$$

де IP - інноваційний потенціал підприємства; n - число складових інноваційного потенціалу підприємства; R_i - і-я складова інноваційного потенціалу підприємства; k_i - ваговий коефіцієнт і-ої складової інноваційного потенціалу, який визначається експертно (при цьому $\sum_{i=1}^n k_i = 1$).

Як показує практика, із загальної кількості розроблюваних інноваційних проектів на промислових підприємствах не всі досягають кінцевої мети зважаючи на низку причин, серед яких, наприклад, недостатній рівень виробничого потенціалу або помилка на початковому етапі розробки проекту [2]. Відповідно, необхідно розраховувати коефіцієнт використання інноваційного потенціалу:

$$K_i = \frac{IP_r}{IP_{max}} \quad (2)$$

де IP_R - реальний рівень інноваційного потенціалу підприємства; IP_{MAX}-максимально можливий рівень інноваційного потенціалу.

Коефіцієнт використання інноваційного потенціалу в ідеалі повинен прагнути до 1.

Оцінюючи інноваційний потенціал свого підприємства, керівник визначає свої можливості ведення інноваційної діяльності, тобто відповідає для себе на питання, чи «під силу» підприємству впровадження нових або поліпшуючих технологій. Від стану інноваційного потенціалу залежить остаточний вибір тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку.

Висновки. Таким чином, правильно обрана стратегія є найважливішим результатом і в той же час ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, соціального та організаційного потенціалу підприємства в певних напрямках,обіцяючи досягнення успіху.

Список літератури: 1. *Водачек Л.,Водачкова О.* Стратегія управління інноваціями на підприємстві. М.: Економіка, 1989. 176 с. 2. *Трифілова А.А.* Оцінка ефективності інноваційного розвитку підприємства: Монографія. Москва: Фінанси і статистика, 2005. 304 с. 3. *Економічний аналіз: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Уклад. Г.І. Андросова./* –Суми: УАБС,2007. - 230 с. 4. *Кочетков С.В.* Оцінка інноваційного потенціалу

промислових підприємств / *Кочетков С.В.* / Економіст. 2006. № 5. С. 34-38. 5. *Максимов Ю., Мітяков С., Мітякова О., Федоссева Т.* Інноваційний розвиток економічної системи: оцінка інноваційного потенціалу / *Максимов Ю., Мітяков С., Мітякова О., Федоссева Т.* / Інновації. 2006. № 6. С. 53-56.

Надійшла до редколегії 06.11.2013

УДК 658.15.012

Формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства / О.І. Колотюк, О.М. Шукун, І.С. Локтіонова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 103-106. Бібліогр.: 5 назв.

В статті розглядається методика формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі аналізу стану зовнішнього середовища, дослідження інноваційної активності та оцінки інноваційного потенціалу. Виявлені основні фактори, перешкоди інноваційної активності підприємств. Представлено методику оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

Ключевые слова: інноваційна стратегія, інноваційне розвиток, підприємство.

In the article forming methods are examined strategists of innovative development of enterprise on the basis of analysis of the state of external environment, research of innovative activity and estimation of innovative potential. Основне фактори, перешкоди інноваційної активності підприємств, є вивчені. Методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства є запропоновані.

Keywords: innovation strategy, innovative development, enterprise.

УДК 336.2

О. В. МЕЛЕНЬ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ»;
С. В. ЛУКАШ, студент НТУ «ХПІ»

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ

Стаття присвячена проблемам оподаткування та гармонізації прибутку в Україні і в країнах Європейського Союзу. Розглянуто та проаналізовано роль процентних ставок податку на прибуток в країнах ЄС і в Україні.

Ключові слова: прибуток, облік, податок на прибуток, країни ЄС, податок на дохід фізичних осіб.

Вступ. Однією із основних передумов забезпечення стабільності економіки на сучасному етапі розвитку України є ефективне функціонування податкової системи. На сьогодні система, через яку здійснюється податкова політика, акумулює в собі інтереси різних соціальних груп. В умовах ринкових відносин, центр економічної діяльності переміщується до основної ланки всієї економіки – підприємства. Ефективність функціонування

підприємства визначається багатьма обставинами, але кінцевим критерієм (показником) ефективності діяльності підприємства є прибуток. Одним із основних інструментів впливу на прибуток є його оподаткування. Отже, тема оподаткування прибутку на даний час є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення системи оподаткування підприємств України в сучасних умовах виступає дуже важливою проблемою. Її вирішення суттєво вплине на поповнення державного бюджету, подальший розвиток підприємництва, інвестування галузей національної економіки та соціальний захист населення. Недоліки у податковій системі призводять до негативних наслідків в економіці країни.

Проблеми удосконалення оподаткування завжди привертали увагу науковців і фахівців, які намагалися знайти найбільш ефективні підходи до її вирішення. Проблеми обліку формування фінансового результату та його оподаткування висвітлено у працях: Ф.Ф. Бутинця, М.Я. Дем'яненка, Г.Г. Кірейцева, Л.М. Кіндрацької, М.М. Коцупатрого, В.Б. Моссаковського, М.Ф. Огійчука, П.Т. Саблука, П.Я. Хомина та інших вчених економістів.

В їх працях багато проведено досліджень відносно проблематичних питань з оподаткування прибутку, особливості їх реалізації в специфічних умовах ринкової трансформації економіки, але й досі є актуальним питання ролі та місця прибутку в податковій системі країни.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження та аналіз нарахування та сплати податку на прибуток в Україні та країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним джерелом відтворення підприємства в сучасних умовах є прибуток. Для забезпечення ефективного зростання економіки необхідно максимізувати його обсяги в розпорядженні підприємств. Також податок на прибуток підприємств є одним з основних бюджетоутворюючих податків, але надмірне податкове навантаження мотивує платників шукати законні способи оптимізації оподаткування, розвиває тіньовий сектор, збільшує корупційні прояви, тощо.

Податок на прибуток підприємств відіграє велику роль у фінансовому регулюванні економіки. З другого кварталу 2011 року головним документом, що регулює податок на прибуток, став ПКУ, у якому оподаткуванню прибутку підприємств присвячено окремий розділ III (ст. 133 — 161), а особливості перехідного періоду також зумовлюються при цьому підрозділом 4 розділу XX «Перехідні положення». Протягом першого кварталу 2011 року платники податків ще працювали і звітували за старими правилами - згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». З 1 квітня 2011 року Закон «Про оподаткування прибутку

підприємств» відповідно втратив чинність (за винятком п. 1.20 (про звичайну ціну), чинність якого ще була продовжена до 1 січня 2013 року згідно з п.п. 2 п. 2 р. XIX «Прикінцеві положення» ПКУ).

Податок на прибуток за своєю природою є потужним фіскальним інструментом для стимулювання інвестицій та економічного розвитку, так в результаті він перетворився на поле для маніпуляції громадською думкою. По суті, він ніколи не виконував функції інвестиційного стимулювання, а швидше слугував механізмом для створення ринку тіньової економіки, непрозорих правил гри, надмірного податкового тиску для більшості і незрозумілих преференцій для меншості [1].

Безперечно, оподаткування підприємств та організацій завжди було в центрі уваги українського уряду та бізнесу, які неодноразово переглядали та вдосконалювали його. Так, з 1 квітня 2011 року набули чинності нові правила оподаткування прибутку підприємств, що регулюються III розділом Податкового кодексу України. Зокрема з 1 квітня 2011 р. ставка податку на прибуток становила 23%, з 1 січня 2012 р. – 21%, з 1 січня 2013 р. – 19%, з січня 2014 р. становитиме 16% [2]. Але на нашу думку мінімізування платниками податків суми податкових зобов'язань по нарахуванню та сплаті податку на прибуток може привести до негативних соціально-економічних наслідків, а саме до зменшення державних доходів.

На сучасному етапі структура оподаткування в країнах-членах ЄС характеризується значним ступенем уніфікації. Податкові системи всіх країн-членів ЄС застосовують такі види податків, як податок на прибуток, прибутковий податок на доходи фізичних осіб, ПДВ, соціальні податки [3]. Адміністрація податків багато в чому також є ідентичною, але при цьому кожна з країн-членів ЄС мають свою національну специфічність податкової системи.

На відміну від інших країн Європейського Союзу, податковим законодавством Франції передбачається стягування податку на прибуток по територіальному принципу.

Податок на прибуток корпорацій становить 36% - для великих, 33,3% - для дрібних і середніх компаній, а також фірми, де 50% капіталу на початку діяльності належать фізичним особам [4].

Для новостворюваних підприємств промислового і торговельного профілю встановлено пільговий період звільнення від податку на прибуток (повністю - в перші два роки; на 75% - на третій рік; 50% - на четвертий; на 25% - на п'ятий рік) [4].

У Німеччині основою для оподаткування корпорацій є прибуток від їх діяльності. Вона включає в себе всі доходи і витрати від комерційної діяльності товариств. В даний час для оподаткування німецьких корпорацій застосовується єдина податкова ставка в розмірі 15% плюс надбавка на солідарність у розмірі 5,5% від розрахованого корпоративного податку. У загальній сумі податкове навантаження становить 15,825% [5].

Останніми роками більшість країн-членів ЄС (в основному це постсоціалістичні країни – нові члени ЄС) провели реформи, направлені на зменшення рівня прямого оподаткування компаній з метою створення найсприятливіших умов для залучення прямих іноземних інвестицій. Однак, така податкова конкуренція викликала невдоволення в «старих» країнах-членах ЄС [3]. Проявом цього невдоволення стали пропозиції щодо запровадження єдиної мінімальної ставки цього податку, обов'язкової для всіх країн-членів ЄС. Реформування спрямоване на зниження ставки оподаткування прибутку може дати поштовх для активізації обговорення та застосування рішучих дій, оскільки така конкуренція – це «гонка на виснаження», від якої в кінцевому підсумку можуть постраждати уряди всіх країн.

Податки на прибуток деяких країн Європейського Союзу наведені в таблиці (табл.).

Таблиця - Податок на прибуток країн ЄС

Країни ЄС	Податок на прибуток за 2013 рік, %
Латвія	15
Литва	15
Іспанія	15, база від 300.000 € і вище буде застосована ставка в 20%
Кіпр	12,5
Чехія	19
Польща	19
Швеція	22
Словенія	17

Згідно з результатами досліджень західних вчених, на економічну динаміку в довгостроковій перспективі впливає не стільки податкова політика (принаймні зменшення податкових ставок, що само по собі не гарантує прискорення економічного розвитку), скільки такі чинники, як накопичення та розповсюдження знань, нагромадження людського капіталу, рівень розвитку інститутів, якість економічної політики держави і бюрократичного апарату. Практичним підтвердженням зазначених теоретичних висновків є висока конкурентоспроможність таких країн, як Фінляндія, Швеція і Данія. Незважаючи на найвищий рівень оподаткування (Фінляндія – 45,9% від ВВП, Швеція – 50,6%, Данія – 48,9%), ці

країни, завдяки ефективному макроекономічному регулюванню, якості державних інститутів, значним державним інвестиціям у розвиток людського капіталу, впровадженню новітніх технологій посідають у міжнародному рейтингу конкурентоспроможності чільні місця [3].

Висновки. Кожне підприємство прагне максимізувати свій прибуток, що можливо лише за умови існування оптимальної системи оподаткування прибутку. Саме для того, щоб стимулювати підприємницьку діяльність, забезпечувати зростаючий її розвиток, необхідно створити оптимальну податкову систему, яка б надмірно не обтяжувала підприємців та забезпечувала стабільний дохід до державного бюджету [10].

Таким чином, система прибуткового оподаткування підприємств вимагає гармонізації, а саме ліквідації неефективних елементів податкової системи.

Список літератури: 1. Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zaxid.net/home/showSingle>. 2. Податковий кодекс від 02.10.12 № 2755-VI/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/2/0/all/2012/01/31/267697>. 4. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.openbusiness.ru/html/euro/france/open10.htm>. 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://west-east-connect.com/ru/nalogi>. 6. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.offshorewealth.info/index.php/offshore-tax/1294-tax-systems-of-baltic-countries.html>. 7. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.pwc.com/cy/en/publications/assets/tax-facts-figures-2013-russian.pdf>. 8. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.czbalans.cz/nalogi/>. 9. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://catalunya.ru/tutorials/article/282-podokhodnyi-nalog-s-fizicheskikh-litc/>. 10. Борошок М.С. Механізм оподаткування прибутку підприємств / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=355>

Надійшла до редколегії 20.11.2013

УДК 336.2

Актуальні питання оподаткування прибутку / О. В. Мелень, С. В. Лукаш// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040). – С. 107–111. – Бібліогр.: 10 назв.

Стаття посвячена проблемам налогообложения и гармонизации прибыли в Украине и в странах Европейского Союза. Рассмотрена и проанализирована роль процентных ставок налога на прибыль в странах ЕС и в Украине.

Ключевые слова: прибыль, учет, налог на прибыль, страны ЕС, налог с дохода физических лиц.

The article deals with the problems of harmonization of taxation and arrived in Ukraine and in the countries of the European Union. Reviewed and analyzed the role of interest rates of income tax in the EU and Ukraine.

Keywords: profit, accounting, income tax, the EU, the tax on personal income.

Д. В. ТИМОФЄЄВ, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»
Т. Л. КОВАЛЬЧУК, магістрант НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ НАЗВИ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ ЯК ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК

З моменту виникнення ринку товарів та послуг виробник, намагаючись виділити свій товар серед безлічі однотипних товарів, ставив підпис, клеймо чи іншу позначку. І сьогодні, в епоху глобалізації, відкритий всім зовнішнім впливам вільний ринок виявився вільним тільки для покупців. А завоювати довіру цих вибагливих суб'єктів, які опинились перед чисельним вибором пропонованих товарів нелегко

Ключові слова: торгівельна марка, товарний знак

Вступ. Одним із важливих елементів товарної політики підприємства є рішення щодо використання товарних марок. Пропозиція товару під певною маркою сприяє зміцненню його ринкових позицій, але водночас потребує додаткових витрат та захисту від недобросовісних конкурентів, що відповідно і підвищує ціну цього товару.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблеми ринку продовольчих товарів, зокрема кондитерських виробів, постійно перебувають у полі зору дослідників О. Галушко, А. Гагаріної, О. Мозкової, С. Заболотного та ін..

Мета дослідження. Метою статті є розкриття поняття торгівельної марки, а також сучасні проблеми їх захисту в умовах глобалізації світового ринку.

Матеріали дослідження. Стрімкий розвиток ринкової економіки змусив виробників товарів однієї категорії замислитись над тим, як полегшити споживачам процес вибору бажаного товару серед йому подібних. Так виникла ідея надавати товарам імена, які відрізняли б їх від товарів інших виробників, а світова торгова спільнота познайомилась із поняттям «торгівельна марка».

З часом торговельні марки стали своєрідним найменуванням товарів на ринку, засобом їх реклами і збуту, спрямованим на вдосконалення процесу комерціалізації товарного ринку [1].

Право на товарний знак (торгову марку):

1) виникає в силу реєстрації товарного знака (торгової марки) в Патентному відомстві конкретної країни;

2) відчужуване (воно може бути передано за ліцензійним договором повністю або частково);

3) для підтримки права на товарний знак (торгову марку) необхідно маркувати під цим знаком продукцію та періодично раз на 10 років сплачувати фіксоване мито;

4) право на товарний знак (торгову марку) з часом може бути втрачено, якщо не використовувати зареєстрований знак протягом трьох років.

Право на товарний знак (торгову марку) захищає всі товари і послуги, на які була отримана охорона після реєстрації в Патентному відомстві. (п.3 ст.6 Закону України про охорону прав на товарний знак (торгову марку) при бажанні зареєструвати фірмове найменування іншого підприємства в якості свого товарного знака (торгової марки) [2].

Власники свідоцтв, міжнародних реєстрацій або суб'єкти, які мають торговельну марку, що визнана добре відомою, мають певні майнові права інтелектуальної власності на торговельну марку. Нормативна база:

- Паризька Конвенція «про охорону промислової власності від» 20 березня 1883 ратифікована Україною 25.12.91.

- Мадридська угода і Мадридський протокол «про міжнародну реєстрацію знаків» від 28.08.1989 № 995_583 ратифікований ЗУ від 01.06.2000 №1763-III.

- Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV.

- Закон України «про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1995 №3689-XII.

- «Правила складання, подання та розгляду заявки на видачу свідоцтва України на знак для товарів і послуг» затверджених наказом держпатенту України від 28.07.1995 №116 [3].

Відповідно до ч. 1 ст. 495 Цивільного кодексу України майновими правами інтелектуальної власності на торговельну марку є:

- 1) право на використання торговельної марки;
- 2) виключне право дозволяти використання торговельної марки;
- 3) виключне право перешкоджати неправомірному використанню торговельної марки, в тому числі забороняти таке використання;
- 4) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом [4].

Результати досліджень. Важко переоцінити важливість місця, яке посідає товарний знак у світі комерції. Він уособлює в собі репутацію і престиж фірми та продукції, яку вона виготовляє, є ефективним засобом

реклами. Відображаючи інформацію про товаровиробника, він досить вільно розміщується на товарі, упаковці, рекламному продукті, легко запам'ятовується та сприймається. Відносини, що виникають у зв'язку з набуттям і здійсненням права власності на знак для товарів і послуг в Україні регулюються Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993 року № 3689-ХІІ, Паризькою конвенцією з охорони промислової власності, Мадридською угодою про міжнародну реєстрацію знаків, протоколом щодо Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків (чинна на території України з 29 грудня 2000 року). Вся інформація стосовно зареєстрованого знака зберігається у Державному реєстрі знаків для товарів та послуг. Всі відомості, занесені до Державного реєстру, публікуються у бюлетені «Промислова власність».

Тобто споживачі отримують простий та ефективний орієнтир у складному виборі якісного товару серед іншого, схожого на нього.

Але рівень, що пред'являється ринком зростає за рахунок конкуренції і вимогам споживача, привабити якого, виробникам стає складнішим. Не залишились осторонь цього процесу і торговельні марки. Поряд зі звичними словесними і зображувальними позначеннями почали з'являтися креативніші: об'ємні, звукові, пахучі та навіть тактильні [2]. Так наприклад, після падіння в Челябінській області метеориту 15 лютого цього року, до Роспатенту надійшло декілька заявок на реєстрацію товарних знаків, пов'язаних із даним природним явищем.

Приміром, Челябінське ЗАТ «Патент Групп» намагається зареєструвати товарні знаки «Загадковий метеорит», «Уральський метеорит» та «Чебаркульський метеорит». А фабрика «Южуралкондитер», яка входить до столичного холдингу «Объединенные кондитеры», подала заявку на реєстрацію брэнда «Челябінський метеорит».

Всі підприємства намагаються отримати права на згадані вище товарні знаки за 30-м класом МКТП (кофе, чай, кондитерські вироби, какао, цукор, хлібобулочні вироби, кондитерські вироби, морозиво, приправи) [4].

Однак іноді товаровиробники прагнучи розширити ринок збуту спрямовують всі зусилля на монополізацію ринку, а торговельні марки зробили засобом захисту своїх економічних інтересів, іноді з використанням цілком правомірних адміністративних і судових перегонів, а інколи — вдаючись і до недобросовісних дій [1].

Олена Лімакова, старший юрист італійської компанії Ferrero в Україні, продемонструвала цукерки «Місячний Рафаель» виробництва луцької кондитерської фабрики «Віва». Вони дивно схожі на відомі шоколадні

кульки Raffaello, які випускає Ferrero — така сама біла обгортка з червоно-чорним логотипом.

Менеджери італійської компанії, що витратила на рекламу своїх цукерок в Україні \$ 5 млн, з плагиатом з боку українців стикаються не вперше і знають, як діяти.

«Якщо на офіційний лист виробнику з проханням усунути порушення немає ніякої реакції, звертаємось до Антимонопольного комітету або до суду», — розповідає Лімакова.

Плагиатори стають серйозною проблемою як для іноземних відомих брендів, так і українських. Вітчизняні компанії-імітатори, як правило, відстежують популярність того чи іншого продукту, а потім випускають свій, який зовні лише трохи відрізняється від оригіналу [5].

Антимонопольний комітет України визнав факт недобросовісної конкуренції з боку державного підприємства «Севастопольський виноробний завод і дніпропетровського ТОВ «Торгівельний дім «Маркет-Груп у справі стосовно використання торговельної марки «Raffaello» в просуванні шампанського «Rafaell».

Комітет встановив що кольорове композиційне та графічне оформлення упаковок шампанського кримського заводу друкарські шрифти та розташування позначення «Raffaell» є тотожними або майже збігаються з елементами оформлення упаковок кондитерських виробів «Raffaello» які постачає на український ринок корпорація «Ferrero Group».

Антимонопольний комітет також встановив що на полицях магазинів шампанське зазвичай розміщували поруч із цукерками – нібито як один святковий набір.

За словами голови Антимонопольного комітету Олексія Костусева з торгівельної мережі було вилучено такого шампанського на суму понад один мільйон гривень [6].

Ферреро С.П.А. (Італія) (Ferrero S.P.A.) звернулось до Господарського суду м. Києва з позовом. Відповідно позовної заяви позивач зазначає, що Приватне підприємство «ТИТАН ГРУП» здійснює в Україні продаж морозива «Нутела-Ісе». Із наведеним на його упаковці позначенням «Нутела», яке є схожим настільки, що його можна сплутати з Торговельною маркою «Нутелла», майнові права на яку належать Позивачеві.

Позовні вимоги були задоволені повністю.

Приватному підприємству «ТИТАН ГРУП» було заборонено здійснювати використання позначення «Нутела», яке є схожим настільки, що його можна сплутати, із Торговельною маркою «Нутелла» за Міжнародною

Реєстрацією № 689315, зокрема зберігання морозива із нанесенням такого позначення на його упаковку з метою пропонування для продажу, пропонування його для продажу, продаж [7].

Український суд дозволив російській компанії "Ландрін" продавати свої цукерки, схожі на продукцію Ferrero, в Україні. Вищий господарський суд відмовив у задоволенні позову групи Ferrero в суперечці про захист торгової марки Raffaello.

Таким чином російській компанії "Ландрін" дозволили продавати свої цукерки, схожі на продукцію Ferrero, в Україні, пише газета "Дело".

"На 90% це крапка в процесі, який тривав з 2008 року. Ми не бачимо сенсу в подальшому оскарженні. Подальші наші дії залежать від рішення керівництва Ferrero", - цитує видання слова Михайла Дубинського - юриста, який захищав права Ferrero в суді.

Компанія Ferrero через суд хотіла заборонити російській компанії "Ландрін" виробляти вафельні цукерки з кокосовою начинкою та мигдальним горіхом Landrin Waferatto Classic, які, на думку компанії, є клоном цукерок Raffaello.

Раніше аналогічний судовий процес про клонування цукерок Raffaello компанією "Ландрін" італійський виробник виграв.

14 квітня 2009 року Вищий арбітражний суд Росії заборонив компанії "Ландрін" виробляти і реалізовувати цукерки Landrin Waferatto Classic [8].

Італійському концерну вдалось домогтись заборони продажу Wafferatto (цукерки компанії «Ландрін», що зовнішнім виглядом нагадують Raffaello) у всіх країнах, де вони з'явилися, і навіть у Росії, і лише український суд відмовив Ferrero в задоволенні позову.

За словами старшого юриста італійської компанії Ferrero в Україні (О. Лімакової), навіть таким гігантам, як Ferrero, важко домогтись правосудного рішення, особливо коли відповідач — також велика компанія[5].

Висновок. Розробляючи новий продукт, необхідно прийняти рішення щодо його товарної марки, яка ідентифікує цей товар і відрізняє його від товарів конкурентів.

В Україні, як і в більшості правових систем колишнього Радянського союзу права на знак виникають після моменту реєстрації знака у відповідному державному відомстві. В Україні таким відомством є Державна служба інтелектуальної власності (ДСІВ). Формально, ДСІВ відповідає за весь процес реєстрації знака. Однак на практиці більшість оперативних функцій ДДІВ в Україні виконує Державне підприємство «Український інститут промислової власності» відоміше як Укрпатент. Саме ця установа здійснює експертизу заявок на реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності.

У країнах загального права, а також у низці континентальних правових систем права на знак виникають як після його реєстрації так і внаслідок фактичного використання знака для ідентифікації конкретних товарів та послуг [12].

Список літератури: 1. «Гіркий» піар італійських солодощів/ Колективний автор// Інтелектуальна власність 2011г.,N 1 с. 4-9 2. Пономарьов. О. І. Реєстрація торгової марки, авторських прав, домену ua, пошук, передача, захист патентним повіреним [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tm24.com.ua/ua/> 3. Порядок оформлення та порядок захисту права інтелектуальної власності на торговельні марки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.protorg.com/uk/node/1601> 4. Куріто О.В., Ярмоленко А.В. Захист прав інтелектуальної власності при використанні торговельних марок/ О. В. Куріто, А. В. Ярмоленко/ Право/3.Охорона авторських прав. 5. Режим доступу: <http://www.intelvas.com.ua/> 6. Режим доступу: <http://finpost.info/> 7. Ухвала суду 9/194 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravoscope.com/> 8. Росіянам дозволили продавати в Україні аналог цукерок Raffaello [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/> 9. Режим доступу:<http://uk.wikipedia.org/>

Надійшла до редколегії 21.11.2013

УДК 347.77

Проблеми захисту назви кондитерських виробів як торговельних марок/Д. В. Тимофєєв, Т. Л. Ковальчук// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 112-117. Бібліогр.: 9 назв.

С момента возникновения рынка товаров и услуг производитель, пытаясь выделить свой товар среди множества однотипных товаров, ставил подпись, клеил или другую отметку. И сегодня, в эпоху глобализации, открытый всем внешним воздействиям свободный рынок оказался свободным только для покупателей. А завоевать доверие этих требовательных субъектов, оказавшихся перед численным выбором предлагаемых товаров нелегко

Ключевые слова: торговая марка, товарный знак

Since the beginning of the goods and services a manufacturer trying to distinguish their products among many similar products, put signature, stamp or other mark. And today, in the era of globalization, open to all external influences free market was only free for buyers. And win the trust of demanding subjects who were faced with numerous choices of products offered easy

Keywords: trademark, trademark

С.Н. ПОГОРЕЛОВ, канд.экон.наук, доц., НТУ «ХПИ»
Л.В. ПОГОРЕЛОВА, НТУ «ХПИ»

ВЛИЯНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ПАРКА ОБОРУДОВАНИЯ НА ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМОВ РЕМОНТНЫХ РАБОТ

В статье рассмотрено влияние совершенствования технологической структуры парка оборудования на изменение объемов ремонтных работ

Ключевые слова: структура, парк, оборудование, ремонт, подходы определения эффективности, критерии экономической эффективности.

Введение. Существенное влияние на изменение объема ремонтных работ оказывает совершенствование технологической структуры парка металлообрабатывающего оборудования. Развитие техники и технологии идет в направлении все большей интенсификации производственных процессов, внедрения более производительных станков, повышения удельного веса автоматов и полуавтоматов, специальных и агрегатных станков и других более сложных групп оборудования.

По данным Российского ЭНИМСа, в результате внедрения прогрессивных методов получения заготовок удельный вес токарных и токарно-карусельных станков будет постоянно сокращаться и составит к 2014 году 6,8%, строгальных и долбежных—1% к общему станочному парку. В то же время доля шлифовально-полированных станков возрастет до 22%. специальных, и специализированных станков — до 18,4%, а автоматов и полуавтоматов—до 10,4 %.

Широкое применение в массовом и крупносерийном производстве должны получить автоматические линии с легкоперенастраиваемыми типовыми автоматизированными станками и оснащенные нормализованными транспортными загрузочными и контрольно-измерительными приспособлениями, а в мелкосерийном и серийных производствах внедрение гибких производственных систем и робототехники.

Увеличение в парке оборудования высокопроизводительных станков, повышение степени автоматизации оборудования, его скорости, мощности и технологической (точности — все это связано с усложнением конструкции (станков и ведет к увеличению объема и сложности ремонтных работ.

Постановка задачи. Если, например, сложность ремонта универсального токарного оборудования в среднем составляет 8—10 ремонтных единиц, то токарно-вертикальных полуавтоматов — колеблется от 39 до 50 ремонтных единиц.

К значительному росту объемов ремонта ведет также работа по увеличению коэффициента сменности оборудования.

При этом важно подчеркнуть, что период нахождения в эксплуатации оборудования одной модели равен нормальному сроку жизни плюс число лет выпуска этих станков. Например, если принять срок службы станков в 10 лет, темп обновления станочного парка за счет перехода на изготовление новых моделей также 10 лет и период производства оборудования одной модели 10 лет, то каждая модель при этих условиях будет функционировать в производстве не менее 20 лет. Следовательно, независимо от нашего желания, мы должны будем заниматься ремонтом этого оборудования на протяжении 20 лет.

Закономерность износа оборудования при этих условиях к моменту перехода на новую модель показана в табл

Таблица - Закономерность износа оборудования со сроком службы, периодом обновления и временем производства в 10 лет к моменту перехода на новую модель

Группы оборудования	Колич. единиц оборудования, находящегося в эксплуатации	Фактически и отработано лет с начала эксплуатации	Колич. лет, которое осталось отработать	Процент износа	Остаточная стоимость в натуральной форме в % к первоначальной стоимости
Первая . . .	500	10	—	100	—
Вторая . . .	500	9	1	90	10
Третья	500	8	2	80	20
Четвертая . .	500	7	3	70	30
Пятая	500	6	4	60	40
Шестая . . .	500	5	5	50	50
Седьмая . . .	500	4	6	40	60
Восьмая . . .	500	3	7	30	70
Девятая . . .	500	2	8	20	80
Десятая . . .	500	1	9	10	90
Итого .	5 000	—	—	55	45

Из табл. видно, что за 10 лет может быть изготовлено и поставлено в эксплуатацию 5000 единиц оборудования, из которых в эксплуатации после 10 лет производства, т. е. в момент перехода на изготовление станков новой

модели, будет еще находиться 4500 старых станков с износом от 10 до 90%. При этом средний износ старых станков составляет в момент перехода на изготовление новой модели 55% к первоначальной стоимости. Из этого следует, что мы вынуждены будем еще эксплуатировать старое оборудование после перехода на изготовление новой модели от 1 до 9 лет до его полного износа

Методология. Таким образом, если даже принять срок службы оборудования в 10 лет, то и в этом случае мы не сможем избавиться от заботы о его ремонте. Если же учитывать, что требования к качеству ремонтных работ непрерывно повышаются, с каждым днем все острее встают вопросы о сокращении простоев оборудования в ремонте, то сам собой напрашивается вывод о необходимости дальнейшего совершенствования организации ремонта, перевода его на индустриальные рельсы. Нельзя планировать выпуск нового оборудования и не думать о том, как оно будет ремонтироваться, какова потребность станочного парка в запасных частях, не учитывать показатели ремонтпригодности станков. При этом мы должны еще раз подчеркнуть, что мнение отдельных экономистов, будто бы стоит лишь изменить возрастную структуру станочного парка, довести, например, срок службы оборудования где-то до 10 лет, как вопрос о ремонте отпадет, является довольно субъективным.

В последнее время на страницах технической и экономической литературы в защиту выводов о целесообразности прекращения ремонта машин и оборудования делаются ссылки на опыт зарубежных стран, например, США, ФРГ, Японии и других. Подчеркивается, что в этих странах проводится огромная работа по обновлению машинного парка на новой технической основе с одновременным сокращением и ликвидацией ремонтного производства. К подобным выводам, на наш взгляд, следует подходить с известной осторожностью.

Результаты исследования. Так, имеющиеся данные о состоянии и тенденциях развития ремонтного производства, производимые в отечественных и зарубежных источниках устывают под сомнение обоснованность подобных утверждений. К примеру в США наблюдается устойчивый рост затрат на все виды РОР (начиная с 1975 года, ежегодно примерно на 15% . Капитальный ремонт действующего промышленного оборудования признается экономически целесообразным, если затраты на него не превышают 60-65% стоимости нового. На предприятиях США довольно широкое распространение получила система планово-предупредительного обслуживания (ППО) (так, на алюминиевом заводе в Южной Каролине до 95% рабочего времени ремонтников приходится на

запланированные работы, включая осмотры, смазку, собственно ремонт). В среднем по промышленности затраты времени на плановые и неплановые работы соотносятся от 1.5 до 1.1. На предприятиях Германии, Франции, Японии осуществляются мероприятия по специализации ремонтных и других вспомогательных работ, большое внимание уделяется совершенствованию ремонта, его технического оснащению, систематизации работ по контролю состояния и обслуживанию оборудования с использованием ЭВМ.

М.Л.Шухгальтер указывает на увеличение за этот период доли рабочих, занятых ремонтом активной части основных производственных фондов: удельный вес ремонтников в общей численности рабочих вырос примерно на одну пятую в целом по обрабатывающей промышленности. Отраслевые данные незначительно отличаются от этого среднего показателя: так, в металлургии удельный вес рабочих, занятых РОР, увеличился за указанный срок с 11,7 до 15,9%, в машиностроении - с 7,6 до 10,8%, в химической промышленности - с 17 до 20%, в нефтеперерабатывающей промышленности - с 21,6 до 23,2%. Ремонт (в том числе и капитальным), и техническим обслуживанием промышленного оборудования на предприятиях США в конце 80-х годов было занято в среднем около 9,5% всех рабочих. По данным американской статистики, если 40 лет назад в промышленности США один ремонтник приходился в среднем на 7,5 производственных рабочих, то в настоящее время это соотношение составляет 1:5,6, а к 2010 г. при сохранении сегодняшних тенденций на одного производственного рабочего будет приходиться один ремонтник.

Рабочие, связанные с обслуживанием и ремонтом оборудования, представляют собой группу наиболее квалифицированных работников физического труда американской промышленности. Американская статистика относит всех ремонтных рабочих к высококвалифицированным. Большинство из них имеет относительно высокую (по сравнению с остальными рабочими) общеобразовательную и профессиональную подготовку. Профессиональное обучение ремонтных рабочих в специализированных учебных заведениях продолжается, как правило, около четырех лет. В обрабатывающей промышленности США.

Эти примеры говорят о том, что совершенствованию организации ремонтных работ в промышленности США уделяется большое внимание. Поэтому выводы отдельных экономистов о свертывании ремонтных работ в американской промышленности не имеют достаточных оснований. Наоборот, непрерывное увеличение централизованного производства запасных частей, создание специализированных фирм по ремонту оборудования,

осуществление мероприятий по внутривозводской специализации и централизации ремонтных работ, увеличение затрат на ремонт говорят как раз об обратном, особенно когда речь идет о фирменном обслуживании.

Зарубежный опыт показывает, что техническое обслуживание предприятий ряда отраслей промышленности осуществляется посредством прямых контактов фирмы-производителя с покупателями. Заводы, выпускающие оборудование, стремятся не только поставить высококачественную технику, но и представить весь, связанный с созданием машин и оборудования «инжиниринг». Под этим термином понимается сумма услуг, которая предоставляется заказчику: научно-исследовательская работа, разработка машин и изделий, технологических процессов, разработка проекта и изготовление комплектного оборудования, а также постоянное обслуживание работающего у покупателя оборудования. Повышение безотказности и надежности работы оборудования обеспечивается в этом случае более качественным обслуживанием вследствие узкой квалификации персонала, индустриализации ремонтного производства, постоянным авторским надзором за условиями эксплуатации техники, соблюдением режимов работы, предусмотренных паспортными характеристиками. Организация эффективного обслуживания производимого оборудования - это гарантия сбыта, серьезный фактор конкурентоспособности в условиях интенсивной борьбы на рынке. «Мы живем в эпоху воинствующего потребительства, - писал в 1992 году Томас А.Гэннон в отчете Американской ассоциации менеджмента, - и надлежащий сервис высокого качества требуется как неперемное условие покупки». Констатируя все большее ужесточение международной конкуренции, авторы ежегодника министерства международной торговли и промышленности Японии также подчеркивают решающую и определяющую роль в успешной работе промышленных предприятий такого фактора как «послепродажное обслуживание». Результаты исследования, которое проводилось среди 4800 пользователей оборудования в США, Великобритании, Франции в 1986 году, показали, что надежность и производительность являются самыми главными критериями выбора продукции, а непосредственно за ними следует «эффективность послепродажного обслуживания», причем по некоторым группам сложнотехнического оборудования критерий «цена покупки» уступает место критерию «послепродажное обслуживание, гарантийный ремонт».

В 1988 году руководители компаний «Тексас инструмент» и «Рэнк ксерокс» объявили, что они начинают наступление каждый в своей отрасли, чтобы путем развертывания эффективной сети сервисных услуг противостоять натиску промышленных компаний стран Азии. В

многочисленных секторах экономики сервис не только оказывает влияние на конкурентную борьбу между фирмами, но и непосредственно определяет ее правила. Производители оборудования должны гарантировать как среднюю продолжительность безаварийной эксплуатации, так и сроки, и качество ремонта. Услуги планируются уже на стадии разработки оборудования. Как свидетельствует практика последних десятилетий, организация фирменного сервиса является экономически выгодной для производителей оборудования, способствует увеличению их доходов. Так, начиная с 1987 года, фирменный сервис составляет более трети консолидированного оборота фирм «Джиталь» и «Дата женераль». Четвертую часть доходов фирмы «Ксерокс Франс» дают новые компании по предоставлению указанных услуг. По уровню прибыльности обслуживание может превосходить торговлю самим оборудованием, обеспечивая производителям регулярные доходы в течение всего времени существования связей с пользователями оборудования. Результаты анкетирования, проведенного в Европе, показывают, что доходы от обслуживания продаваемого товара в зависимости от рода деятельности фирмы составляют от 2 до 30% в общем обороте компаний. Р.Ивуть, ссылаясь на расчеты экономистов США, также приводит данные о том, что один доллар, вложенный в организацию сервиса, обеспечивает большую прибыль, чем производство самого оборудования. Предприятия, которые обычно считаются образцовыми в области фирменного сервиса, чаще всего устанавливают значительно более высокие цены за свои услуги. Так, фирма «Катерпиллер» благодаря престижу в области РТО продает свою продукцию на мировом рынке на 20-30% дороже аналогичной продукции конкурентов.

Участие изготовителя в процессе эксплуатации продукции позволяет накопить статистику неисправностей, выявить эффективные режимы работы изделий, определить пути совершенствования их конструкции с учетом пожеланий пользователей. Наличие обратной связи - важнейший канал поступления информации к разработчикам и изготовителям оборудования. В противном случае вероятны ошибки и просчеты с неизбежными экономическими потерями. Так, по данным зарубежных источников, ошибка стоимостью 1 доллар, допущенная и не выявленная на стадии НИР, вызывает потери 10 долларов на стадии производства, 1000 долларов на стадии эксплуатации.

Различные виды деятельности, охватываемые понятием «фирменный сервис», можно сгруппировать в три основных направления: подготовка к эксплуатации, которая включает в себя действия, помогающие потребителю приобрести, доставить и установить оборудование, приспособить его к

реальным условиям использования (к данному направлению можно отнести кредитование покупателей, а также прямую продажу комплектующих частей и вспомогательного оборудования); информирование потребителей, заключающееся в разработке и распространении экономической и технической документации, связанной с эксплуатацией и ремонтом оборудования; такие услуги, как демонстрация оборудования и особенно обучение пользователей, также представляют собой существенную часть фирменного сервиса, без которой не могут быть использованы в полной мере функциональные качества изделия; поддержание оборудования в рабочем состоянии, включающее в себя совокупность операций - ремонтные работы, восстановление деталей, предоставление дополнительного оборудования и т.д.

Конкретное содержание выделенных направлений деятельности может варьироваться в зависимости, во-первых, от того, оказывается услуга для привлечения новых клиентов или для их сохранения, и, во-вторых, от особенностей самого оборудования.

Для пользователей оборудования фирменный сервис привлекателен возможностью получения комплексных услуг, обеспечением запасными частями. В течение гарантийного периода проводятся профилактические осмотры, устраняются недоделки, готовятся специалисты-эксплуатационники. В послегарантийный период предприятие-изготовитель в соответствии с договоренностью с потребителем проводит текущие и капитальные ремонты, снабжает запасными частями, дает консультации по эксплуатации. Обычно при продаже оборудования оговаривается объем гарантийных услуг, которые осуществляются бесплатно, а остальные сопутствующие услуги предоставляются по сравнительно невысоким ценам. После завершения гарантийного срока цены на услуги (послегарантийное обслуживание) несколько поднимаются. Если производитель проводит модернизацию оборудования, то по окончании работ на него вновь устанавливается гарантийный срок. Производители гарантируют поставку любой детали в течение 10 и более лет со дня выпуска оборудования. Такое сотрудничество, на наш взгляд, было бы наиболее оптимальным, но, к сожалению, подобные контакты заводов-изготовителей и предприятий машиностроения Украины, эксплуатирующих их оборудование, в настоящее время весьма ограничены вследствие удаленности их друг от друга и отсутствия необходимых мощностей.

Выводы. Важность совершенствования ремонтных работ необходимо также учитывать в связи с тем, что значительный удельный вес в их общем объеме занимают работы по модернизации оборудования.

Широкое проведение модернизации настоятельно требует основательного совершенствования технической и организационной базы ремонтного производства, которая по существу является и базой модернизации.

Из всего вышесказанного следует, что на современном этапе развития промышленности значение и важность ремонтных работ, модернизации оборудования не уменьшается, а наоборот, все время возрастает. Это вызывается как непрерывно повышающимся техническим уровнем и уровнем и степенью автоматизации производства, так и его растущими объемами, что требует четкого и быстрого устранения возникающих неисправностей оборудования, поддержания его в хорошем работоспособном состоянии. С другой стороны, переход на экономические методы, управления промышленным производством в условиях рынка требует все более тщательного обоснования использования в производстве того или иного средства труда, определения экономической эффективности его ремонта и модернизации.

Список літератури: 1. *Агафонова Н.Е.* Информационная система управления использованием производственного оборудования. / НАН Украины, Институт экономики промышленности, Донецк, 1998. – 26с. 2. *Борисов Ю.С.* Организация ремонта и технического обслуживания оборудования. – М.: Машиностроение, 1978. – 200с. 3. *Журавский Ф.М., Семенов Е.К.* Капиталистический рынок оборудования: проблемы конкурентоспособности. – М.: Наука, 1991. – 159с. 4. *Перерва П.Г., Погорелов Н.И.* Маркетинг машиностроительной продукции. – К.: ИСМО, 1997. – 177с

Надійшла до редколегії 22.11.2013

УДК 338.45:621

Влияние совершенствования технологической структуры парка оборудования на изменение объемов ремонтных работ /С.Н. Погорелов, Л.В. Погорелова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 118-125. Бібліогр.: 4 назв.

У статті розглянутий вплив вдосконалення технологічної структури парку устаткування на зміну об'ємів ремонтних робіт

Ключові слова: структура, парк, устаткування, ремонт, підходи визначення ефективності, критерії економічної ефективності.

Influence of perfection of technological structure of park of equipment on the change of volumes of workovers is considered in the article

Keywords: structure, park, equipment, repair, approaches of determination of efficiency, criteria of economic efficiency.

А.Б. ГОНЧАРОВ, канд. екон. наук, доц., НФаУ, Харків;
С.Ю.ГОНЧАРОВА, канд. екон. наук, доц., ХНЕУ, Харків

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СУЧАСНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено вплив основних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища на формування інноваційно-інвестиційної стратегії сучасних підприємств фармацевтичної галузі України. Проаналізований вибір основних видів інноваційно-інвестиційних стратегій, які забезпечують реалізацію загальної стратегії розвитку фармацевтичних підприємств.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна стратегія, фармацевтичне підприємство, чинники формування інвестиційної стратегії, стратегія зростання, стратегія стабільності

Вступ. В сучасних умовах розвитку українського суспільства особливе значення приділяється розвитку фармацевтичної галузі, яка повинна забезпечувати своєю продукцією сферу охорони здоров'я. Стратегічними завданнями фармацевтичної галузі є забезпечення населення якісними та доступними за ціною лікарськими засобами і виробами медичного призначення. Ці завдання можуть бути розв'язані тільки шляхом інтенсифікації розвитку фармацевтичних підприємств, що дозволить ефективно протидіяти конкурентному середовищу і поступово розширювати частку українського ринку фармацевтичних препаратів, що належить вітчизняним виробникам.

Практично перед кожним фармацевтичним підприємством виникає завдання не тільки збереження фінансової стабільності, але й збільшення сукупного економічного потенціалу, що є базою для розвитку виробничо-господарської діяльності в перспективі.

В сучасних умовах загострення конкуренції на ринку лікарських засобів для забезпечення конкурентоспроможності продукції українських фармацевтичних підприємств вирішальне значення має обґрунтування і вибір їх інноваційно-інвестиційної стратегії. Ця стратегія повинна бути спрямована на забезпечення: по-перше, відповідності рівня якості фармацевтичної продукції вимогам стандартів GMP і іншим сучасним вимогам до якості лікарських засобів; по-друге, на скорочення витрат на виробництво продукції, що в подальшому дасть можливість знизити ціну в рамках маркетингового комплексу просування вітчизняних лікарських засобів на

ринок; по-третє, залучення фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проєктів розвитку фармацевтичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та літератури. В останні роки досить велика увага приділялася розробці питань стратегічного планування і стратегічного управління підприємствами, інноваційною та інвестиційною діяльністю. Значний внесок у розробку різних аспектів проблем інвестування й керування інвестиціями зробили в своїх працях такі відомі економісти як Абалкин Л., Аганбегян А., Бланк І., Кондратьев М., Лапуста М., Лівшиць В., Макманус Дж., Маркс К., Шапиро В., Шеремет В., Шумпетер Й., Фишер Б., та інші.

Метою статті є виділення особливостей впливу основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на формування інноваційно-інвестиційної стратегії фармацевтичного підприємства.

Постановка проблеми. Існують деякі особливості формування інноваційно-інвестиційної стратегії сучасних українських фармацевтичних підприємств, які мають досить важливе значення для їх розвитку, і не були повною мірою досліджені у працях вчених-економістів.

Матеріали досліджень. Інноваційно-інвестиційна стратегія фармацевтичного підприємства є складовою його загальної стратегії розвитку і функціонування, основною формою її реалізації і втілення. При формуванні оптимальної інноваційно-інвестиційної стратегії фармацевтичного підприємства повинні бути враховані чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на його функціонування і розвиток.

Особливості формування інноваційно-інвестиційної стратегії фармацевтичних підприємств значною мірою обумовлені сучасним станом фармацевтичного ринку України. Інноваційно-інвестиційна стратегія фармацевтичних компаній повинна бути спрямована на забезпечення їх розвитку, підвищення конкурентоспроможності продукції.

Аналіз ринку лікарських засобів і фармацевтичних препаратів показує, що продукція вітчизняних підприємств має низьку або середню якість у порівнянні з продукцією імпортного виробництва, але ціна також суттєво нижча ніж на зарубіжні аналоги. Це, з однієї сторони, гальмує просування вітчизняної фармацевтичної продукції на ринок (за рахунок впливу фактора обережності або недовіри з боку потенційних покупців і користувачів), а з іншої сторони, сприяє збільшенню обсягів її реалізації за рахунок охоплення малозабезпечених верств населення, чисельність яких складає переважну більшість в сучасному суспільстві. Одночасно з цим імпортні лікарняні засоби мають високу ціну, що суттєво обмежує коло їх споживачів матеріально забезпеченими верствами населення незважаючи на високу якість; крім того, в останні роки виявлено досить розповсюджену практику підробки і фальсифікації імпортних лікарських засобів, що різко знижує довіру до них і створює позитивний ефект на користь

вітчизняних виробників.

Ще одною особливістю українського ринку фармацевтичних препаратів є досить висока питома вага препаратів-дженериків, які виробляють українські підприємства, що характеризує певне моральне старіння значної частини українських ліків.

Важливою тенденцією ринку лікарських засобів є постійне зростання його смності, що зумовлене погіршенням стану здоров'я і умов життя населення в цілому, а також невинним зростанням середньої тривалості життя населення, а відповідно, питомої ваги і чисельності старших вікових груп. В 2012 р. питома вага осіб у віці старше 60 років перевищувала 21,2 % в загальній чисельності населення України і має тенденцію до зростання [1].

За 9 місяців 2013 р. загальний обсяг продажів лікарських засобів, виробів медичного призначення, косметики і дієтичних добавок досяг 25,6 млрд. грн.. за 1,46 млрд. упаковок, що перевищує показник минулого року на 13 % в грошовому і 2,6 % в натуральному виразі. В доларовому еквіваленті цей показник склав 3,15 млрд. дол.. США (за курсом Reuters), що на 12 % більше ніж в 2012 р. Лідером продаж на фармацевтичному ринку є лікарські засоби: за 9 місяців 2013 р. їх було реалізовано 930 млн. упаковок на суму 21,8 млрд. грн., що перевищує показник минулого року на 13,4 % і є найбільшим за останні 7 років [2].

З урахуванням розглянутих тенденцій розвитку ринку лікарських засобів інноваційно-інвестиційна стратегія фармацевтичних підприємств повинна бути спрямована на розвиток їх операційної діяльності шляхом забезпечення відповідності препаратів вимогам сучасних стандартів якості, які діють в розвинених країнах, розробку нових сучасних лікарських засобів, зниження витрат на їх виготовлення, а також на створення умов для ефективного просування на ринок (позитивний імідж, рекламні заходи і т.п.).

Фармацевтична галузь має суттєві особливості, які сильно впливають на формування інноваційно-інвестиційної стратегії: значна тривалість і висока вартість розробок оригінальних лікарських засобів (яка включає етапи біофармацевтичних, доклінічних, клінічних досліджень, а також ризик припинення робіт над лікарським засобом у випадку виявлення його токсичності, недостатнього рівня безпеки, недостатньої клінічної ефективності і т.п.); відносно коротка тривалість життєвого циклу більшості лікарських засобів; необхідність забезпечення доступності продукції галузі для широких верств населення. Створення інноваційних продуктів в фармацевтичній галузі є довготерміновим, ризиковим і дуже капіталоемним. Для створення одного інноваційного фармацевтичного продукту необхідно 12 – 13 років досліджень і випробувань, вартість розробки однієї фармацевтичної субстанції близько 1 млрд. євро, лише одна – дві з 10000 синтезованих в лабораторіях субстанцій потрапляють на ринок у вигляді готових фармацевтичних препаратів або

лікарських засобів [3].

Фармацевтична промисловість досить тривалий час є найприбутковішою сферою діяльності серед інших високотехнологічних галузей, вона має максимальні показники валової доданої вартості на одну зайняту особу.

На сьогоднішній день всі українські фармацевтичні підприємства дотримуються комбінованої стратегії свого розвитку, яка ґрунтується на двох основних базових стратегіях – зростання і стабільності, що застосовуються для різних видів продукції. Великі підприємства, що мають власну дослідницьку базу, на якій створюються нові лікарські засоби і медичні препарати, переважно використовують стратегію зростання, в рамках якої інноваційно-інвестиційна стратегія спрямована на забезпечення сучасним технологічним обладнанням, ліцензіями, патентами і т.д. Підприємства, які не мають можливості розробляти нові препарати, в основному спираються на стратегію стабільності, в рамках якої увага концентрується на скороченні витрат на виробництво раніше освоєних лікарських препаратів або препаратів-дженериків. В цьому випадку інноваційно-інвестиційна стратегія повинна забезпечувати підвищення технічного рівня виробництва, а також просування продукції на ринок.

Важливим напрямком розміщення інвестицій фармацевтичних підприємств сьогодні є фінансове інвестування, яке з одного боку дозволяє вигідно використовувати тимчасово вільні грошові кошти шляхом розміщення їх на депозити в банках або придбання ринкових цінних паперів інших емітентів (акцій, облігацій і інших) і таким шляхом накопичувати їх для здійснення масштабних інвестиційних проектів; з другого боку, вкладаючи капітал в уставні фонди підприємств-постачальників фармацевтичні підприємства гарантують своєчасні поставки якісної сировини і матеріалів, а вкладання коштів в уставні фонди організацій, що займаються збутом продукції, дає змогу забезпечити себе власною збутовою мережею, яка буде зацікавлена в реалізації продукції саме підприємства-інвестора.

Але при формуванні інноваційно-інвестиційної стратегії фармацевтичних підприємств необхідно враховувати деякі суттєві обмеження. Головним з цих обмежень є обсяг інвестиційних ресурсів, який може бути залучений для здійснення інвестиційних проектів. Цей обсяг залежить від інвестиційної привабливості підприємства, яка визначається впливом ряду чинників: привабливість продукції; кадрова привабливість; територіальна привабливість; інноваційна привабливість; екологічна привабливість; соціальна привабливість; інформаційна привабливість; привабливість корпоративної культури; фінансова привабливість.

Результатами дослідження є аналіз впливу найважливіших чинників і обмежень на процес формування інноваційно-інвестиційної стратегії фармацевтичних підприємств. Використання результатів дослідження дозволить

знизити витрати на розробку інноваційно-інвестиційної стратегії фармацевтичного підприємства, забезпечити її максимальну відповідність умовам зовнішнього і внутрішнього середовища, що повинно привести до зростання економічної ефективності діяльності і рівня конкурентоспроможності.

Висновки. В умовах динамічно мінливої господарської ситуації в країні інноваційно-інвестиційна стратегія фармацевтичних підприємств повинна забезпечувати досягнення їх цілей розвитку операційної діяльності, посилення ринкових позицій. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії фармацевтичних підприємств здійснюється під впливом ряду чинників зовнішнього і внутрішнього середовища: необхідності впровадження сучасних стандартів якості продукції, стрімкого зростання ємності ринку фармацевтичних препаратів, високої вартості і тривалих термінів розробки нових лікарських засобів, великої питомої ваги препаратів-дженериків серед продукції української фармацевтичної галузі та інших. Всі фармацевтичні підприємства використовують комбінацію двох основних видів стратегій – зростання і стабільності в залежності від видів продукції, фінансових, виробничих і дослідницьких можливостей. Важливим напрямком інвестиційної стратегії є фінансове інвестування, яке спрямовано на підтримку операційної діяльності і збільшення фінансових можливостей фармацевтичних підприємств.

Список літератури: 1. Розподіл постійного населення України за статтю та віком станом на 1 січня 2012 року. Статистичний збірник. – Державна служба статистики України. – Київ, 2012 р. – 413 с. 2. Аптечный рынок Украины по итогам 9 мес 2013 г. Helicopter View Еженедельник Аптека. [#913 (42) 28.10.2013] [<http://www.apteka.ua/article/258330>] 3. Прокопьев А. Не надо требовать от фармацевтики запредельных инноваций. // Информационно-аналитический портал ДОС22.ru, 2013.

Надійшла до редколегії 22.11.2013

УДК 668.5: 66

Формирование инновационно-инвестиционной стратегии современного фармацевтического предприятия / А. Б. Гончаров, С. Ю. Гончарова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040). – С. 126–130. – Бібліогр.: 3 назв.

Исследовано влияние основных факторов внутренней и внешней среды на формирование инновационно-инвестиционной стратегии современных предприятий фармацевтической отрасли Украины. Проанализирован выбор основных видов инновационно-инвестиционных стратегий, которые обеспечивают реализацию общей стратегии развития фармацевтических предприятий.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная стратегия, фармацевтическое предприятие, факторы формирования инвестиционной стратегии, стратегия роста, стратегия стабильности

The influence of the main factors of internal and external environment for the formation of innovative investment strategies of modern companies in the pharmaceutical industry in Ukraine. Analyzed the selection of the main types of innovative investment strategies, which ensure the implementation of the overall development strategy of pharmaceutical companies.

Keywords: innovation and investment strategy, pharmaceutical company, factors of the investment strategy, growth strategy, the strategy of stability

В.С. КАРЕТНИКОВА, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»;

Г.І. СОКОЛ, канд.техн.наук., ст.викл., НТУ «ХПІ»;

Л.І. ПЕРЕВАЛОВ, канд.техн.наук, проф., НТУ «ХПІ»;

С.О. ТЕСЛЕНКО, асп., НТУ «ХПІ»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПЕРЕРОБКИ НАСІННЯ СОНЯШНИКА

Наводяться дослідження та аналіз пріоритетних напрямів розробки та впровадження інноваційних проектів олієжирових виробництв. Проводиться розрахунок економічної доцільності використання методу обрушення насіння соняшника з використанням рідкого азоту, наводяться переваги цього методу у порівнянні з традиційним

Ключові слова: інноваційні технології, насіння соняшника, безлузгове ядро, методи обрушення, холодне пресування, паливні брикети

Вступ. В сучасних умовах необхідність постійної інноваційної діяльності викликається посиленням конкуренції, підвищенням звикання споживачів до новинок, удосконаленням системи комунікацій, прагненням розвитку науки та удосконаленням технологій. Для того, щоб витримувати конкурентну боротьбу, підприємства повинні пропонувати споживачам покращену продукцію, а для одержання конкурентних переваг – нову.

Особливо важко просувати на зовнішні ринки харчові продукти, у той час як внутрішній ринок перенасичений.

Одним з найважливіших продуктів харчування в Україні є соняшникова олія, яка реалізується як в натуральному виді, так і у складі продовольчих та непродовольчих товарів.

Аналіз основних досягнень і літератури. Основною сировиною для олієжирової промисловості є насіння олійних культур. Одним з видів олійних культур в Україні є насіння соняшника та складають більш 90 % від загального обсягу. Цей вид олійних культур є комплексним: при переробці насіння окрім олії мають місце супутні продукти – макуха, шрот, фосфоліпіди, лузга тощо.

Україна, можна сказати, спеціалізується на цій культурі, сировина є відновлюваною, промисловість володіє достатніми потужностями для переробки всього насіння, що вирощується.

У теперішній час на Україну приходиться близько 10,65 % від світового та близько 34,3 % від європейського обсягів насіння, що вирощується.

Насіння соняшника та продукти його переробки відносяться до стратегічних та є джерелом валютних надходжень. Ці продукти в структурі українського комплексу продовольчих товарів складають близько 13,4 %.

Близько 30 % насіння та олії, що виробляються в Україні, експортуються. У структурі експорту продовольчих товарів насіння соняшника та олія займають майже половину та експортуються у багато країн ближнього та дальнього зарубіжжя.

Загальним напрямом інноваційних проектів в олієжирової галузі України є удосконалення існуючих та розробка нових технологій, що сприяє розширенню асортименту та підвищенню якості продуктів, створенню нових їх видів.

При впровадженні інноваційних процесів необхідно враховувати їхній вплив на стабільність підприємства, тобто зміни внутрішнього середовища об'єкту (цілей розвитку, організаційної структури, ресурсів) для виробництва конкурентоспроможної продукції.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження та аналіз пріоритетних напрямів розробки та впровадження інноваційних проектів олієжирових виробництв. Серед них можна назвати наступні:

- удосконалення технологічних процесів та створення нових;
- технологічне переоснащення;
- розширення асортименту;
- покращення споживчих властивостей та створення нових (екологічно безпечних) продуктів;
- комплексна переробка сировини та раціональне використання відходів;
- удосконалення організаційної структури управління галузі.

Результатом впровадження інновацій повинно бути:

- збільшення обсягів виробництва продукції;
- підвищення якості продукції;
- підвищення конкурентоспроможності продукції тощо.

В цілому ефективна інноваційна діяльність забезпечує зростання прибутку та рентабельність. Це дасть можливість підприємствам швидко реагувати на зміну ринкового середовища для виробництва конкурентоспроможної продукції.

Матеріали досліджень. В теперішній час на олієзаводах України насіння соняшника перероблюють з однією метою – добути з насіння максимальну кількість олії. Для цієї мети ядро соняшника перероблюють у жорстких технологічних умовах з використанням високих температур. У результаті якість олії та особливо білків ядра погіршується, збільшується їхні втрати. Значення рослинних білків для організму людей важко переоцінити, тобто вони є життєво необхідними.

Таке використання насіння соняшника, як джерела харчових речовин не є раціональним, оскільки білки, вуглеводи, клітковина та інші мікроелементи переходять у шрот (як відхід переробки насіння соняшника), який йде на корм великої рогатої худоби, що є невигідно.

Зараз насіння соняшника треба розглядати вже не тільки як джерело олії (як це мало місце до сих пор), а як джерело найціннішого білка, потенційно придатного у харчуванні людини.

Має місце харчове та нехарчове використання олії, і без урахування цього неможливо будувати економіку переробки насіння.

Думки вчених займає проблема білкових продуктів з насіння соняшника [1,2,3]. На кафедрі технології жирів та продуктів бродіння НТУ «ХП» розроблювалися технології та частково обладнання для одержання безлузгового ядра з каліброваних за товщиною насіння соняшника. Роздивляються варіанти використання ядра соняшника у якості замітника горіхів як білково-жировий компонент для збагачення продуктів, потім використання безлузгового ядра для одержання харчового шроту та олії. При цьому розрахунки показали, що виручка від реалізації продукції при переробці насіння на ядро була б більше, ніж при переробці тільки на олію у 2,5 рази. На цей напрямок у промисловому масштабі не знайшовся розвиток. Але використовуються у невеликих приватних виробників.

На згаданій вище кафедрі технології жирів НТУ «ХП» вченими продовжуються дослідження розробки нових технологій переробки насіння соняшника та покращення якості олії та особливо білків ядра, зниження їхніх втрат.

Стисло сутність методу полягає в наступному. Особливість полягає, насамперед, в одержанні безлузгового ядра при обрушенні насіння. А технологія наступна: насіння очищується, просушується за спеціальним порядком на стадії фракціонування та калібруються за розмірами на дві фракції за товщиною (більш 3,6 мм та менш). Крупна фракція перероблюється за технологією, розробленою Іхно Н.П. [1]. Середні та дрібні фракції оброблюються рідким азотом (температурою від мінус 20 до мінус 196 °С). За цими технологіями в процесі обрушення насіння одержують безлузгове ядро, що направляється на СВЧ-сушіння для інактивації ферментної системи (ліпази, фосфоліпази) та підсушки, необхідної для придання ядру властивостей, необхідних для видалення олії. Одержане ядро подається на холодне пресування.

Одержана таким способом олія зберігає природний вітамінний комплекс. Олія, одержана методом холодного пресування, не потребує рафінації, має підвищену стійкість при зберіганні, низьке кислотне число. Олія може застосовуватися у дитячому харчуванні, у лікувально-профілактичних цілях для регулювання обміну речовин, підвищення стійкості організму до інфекцій [4]. Ця олія може реалізовуватися як рафінована за ціною 12600 грн/т (нерафінована олія реалізується за ціною 8000 грн/т).

При цьому одержується безлузгова харчова макуха, що може бути корисними харчовими добавками до продуктів харчування, таких як хлібобулочні вироби, ковбаси, напівфабрикати, оскільки макуха є носієм натурального рослинного білка. І може реалізовуватися за ціною 2800 грн/т.

Крім того, одержання безлузгового ядра сприяє тому, що збільшується вихід лузги. І якщо довгий час лузга просто вивозилася в місця відвалів, де злежувалася та під впливом вологи розкладалася, у результаті чого екологи забили на сполох, то в теперішній час лузга використовується більш раціонально. На підприємствах 50 % її йде на спалювання, що економить тепло (пару) і, отже, економить газ. За даними підприємств 1 т лузги замінює ~ 4,6 т пари (3,2 калл) або 400 м³ газу (економія на даний розрахунок складає ~17 млн. грн.). При цьому ще відсутні витрати на її транспортування. Друга половина, тобто 50 % лузги брикетується та експортується за кордон. Так в основі технології виробництва паливних брикетів лежить процес пресування шнеком відходів – лузги соняшника (та інших відходів) під високим тиском при нагріванні від 250 до 350 °С.

Паливні брикеті, що одержуються, не включають в себе ніяких зв'язувальних речовин, окрім натурального лігніну, що міститься у клітинах рослинних відходів. Температура, що присутня при пресуванні, сприяє оплавленню поверхні брикетів, що завдяки цьому стає більш міцною, що важливо для транспортування брикетів.

Вироблений на екструдері ЕВ-350 брикет (продуктивність екструдера – 350-700 кг/год) за своїми фізико-хімічними параметрами наближається до кам'яного вугілля. За теплопровідністю паливний брикет також є близьким до вугілля (4800-5200 ккал/кг), а за зольністю – у десятки разів нижче його (0,35-3,0 % – 10-20 %). Крім того, викиди сірки при спалюванні брикету практично відсутні, що робить його екологічно чистим паливом.

Паливні брикети можуть використовуватися для всіх видів топок, котлів центрального опалення, промислових котлів, у каминах, пічках тощо [5].

Таким чином, додаткове одержання теплової енергії від спалювання соняшникової лузги або у переобладнаних парових котлах, або використання брикетів без модернізації котлів (що ще більш доцільно) зменшує залежність підприємств від зовнішніх джерел енергії (що мають тенденцію до підвищення) та сприяє зниженню собівартості продукції підприємств.

Реалізуються брикети за кордон ~за 800 грн/т (100 у. о.), що на даний розрахунок складає виручку з урахуванням брикетування 8942,4 тис. грн.

Результати досліджень. Слідуючи вищевикладеному, проведені попередні орієнтовні економічні розрахунки щодо оцінки переваг запропонованого методу оброблення у порівнянні з традиційним. Умовно розрахунки здійснювалися виходячи з обсягів середнього підприємства продуктивністю 400 т/доб насіння соняшника.

Виручка від реалізації продуктів переробки насіння даним методом на умовно прийнятій обсяг може бути більшою на 17526,0 тис. грн. проти традиційного методу.

Слід відмітити, що це тільки економія. Для визначення ефективності необхідно врахувати і одноразові (капітальні) витрати, що залишається на даному етапі дослідження ще проблемним питанням, що слід вивчити в наступному напрямі:

- яке існуюче обладнання може бути використане для нових технологій;

- яке існуюче обладнання потребує модернізації;
- яке необхідно нове обладнання;
- які складності виникнуть у виробників у зв'язку з модернізацією існуючого та придбанням нового обладнання.

Ці питання потребують детального вивчення.

Проведені в роботі розрахунки показали, що економія від спалювання лузги на вітчизняних підприємствах була б ефективніше на ~ 60 % у порівнянні з реалізацією брикетів за кордон.

Висновки. При зацікавленості підприємців олієжирового бізнесу та державній підтримці розробка та реалізація наведеної проблеми буде визначати подальший розвиток галузі, значно збільшить прибутковість та конкурентоспроможність продукції.

Список літератури: 1. *Ихно Н.П.* О рентабельности глубокой переработки семян подсолнечника / *Н.П. Ихно* // Олійно-жировий комплекс. Науково-практичний журнал. – 2010. – № 2 (9). 2. *Шербигов В.П.* Производство белковых продуктов из масличных семян / *В.П. Шербигов, С.Б. Иванецкий.* – М.: Агропромиздат, 1987. 3. *Гориков Л.М.* Получение белковых веществ из семян подсолнечника / *Л.М. Гориков, Л.В.Рубина, З.А. Чайка, П.П. Рыковский и др.* // МЖП. – 1977. – № 17. 4. *Гончаров Л.* Получение растительных масел методом экструзии / *Л. Гончаров* // Олійно-жировий комплекс. Науково-практичний журнал. – 2005. – № 3 (10). 5. *Швец В.* «Экко». Брикетирование отходов из биомасс / *В. Швец* // Олійно-жировий комплекс. Науково-практичний журнал. – 2004. – № 3 (6).

Надійшла до редколегії 25.11.2013

УДК 658.5:338.27

Каретнікова В.С. Економічні проблеми інноваційних технологій переробки насіння соняшника / В.С. Каретнікова, Г.І. Сокол, Л.І. Перевалов, С.О. Тесленко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) – С. 131-145. Бібліогр.: 5 назв.

Приводятся исследование и анализ приоритетных направлений разработки и внедрения инновационных проектов масложировых производств. Проводится расчет экономической целесообразности использования метода обрушивания семян подсолнечника с использованием жидкого азота, приводятся преимущества этого метода по сравнению с традиционным

Ключевые слова: инновационные технологии, семена подсолнечника, безлузговое ядро, методы обрушивания, холодное прессование, топливные брикеты

The researching and analysis of priority directions of development and introduction of innovative projects of oil-fat productions are given. The calculation of financial viability of the using of method of bringing down of sunflower seeds is conducted with the using of liquid nitrogen, advantages over of this method are brought as compared to traditional method

Keywords: innovative technologies, sunflower seeds, unhusked kernel, methods of bringing down, cold pressing, fuel preforms

П.Т. БУБЕНКО, канд.экон.наук, проф., НТУ «ХПИ»
Е.Н. СИДОРЕНКО, магистр НТУ «ХПИ»

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, КАК СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

На этапе развития современной теории и практики менеджмента актуальной проблемой является принятие управленческих решений в условиях конкуренции. Управление конкурентоспособностью предприятия является одним из приоритетных управленческих заданий, успешное решение которого обеспечит выживание и развитие предприятия в рыночной среде.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, инновация, инновационная деятельность, принятие решений.

Введение. В современных условиях к одному из побудительных мотивов принятия скоординированного и быстрого управленческого решения относится конкуренция. Рыночная экономика вынуждает руководство организаций, стремящихся к эффективности своего дела в долгосрочной перспективе и поддержанию достаточно высокого уровня конкурентоспособности, уже сегодня приступать к развёртыванию системы разведывательного обеспечения. Повышение конкурентоспособности организации — один из самых актуальных вопросов для современной Украины. Решить комплексные социально-экономические проблемы в условиях жесткой конкуренции поможет знание и применение инструментов новой экономики — сущности и механизма действия экономических законов, законов организации, научных подходов, принципов, методов и моделей управления.

Анализ основных достижений и литературы. Вопросы теории и практики исследовали такие отечественные и иностранные ученые: Анкудинов Ю.А., Базаров Т.Ю., Виханский О.С., Захаров А.Н., Портер М., Семикова Н.С., Соколова А.В., Томпсон А.А., Фатхутдинов Р.А. и др.

Цель исследования: Целью статьи является раскрытия понятия и подхода к управлению инновационным предприятием в условиях конкурентной среды.

Материалы исследования: Одним из первых ученых, исследовавших влияние конкуренции на развитие организаций и стран, является М.Портер.

Его работы стали появляться в конце 70-начале 80-х гг. [5] Вопрос обеспечения рыночной ориентированности организации, с одной стороны, находится в центре внимания известных ученых (Ж.Ж. Ламбера, Дж.Дэй и др.) с другой стороны является достаточно дискуссионным. В отечественной специальной литературе встречаются мнения о том, что принятие управленческих решений не может быть нерыночно ориентированы. Так Р.А. Фатхутдинов отмечает, что менеджмент должен быть ориентирован на конкурентоспособность компании.

Результаты исследования: В современных условиях к одному из побудительных мотивов создания новшеств относится конкуренция на рынке, т. е. инновации связаны с рынком. Конкуренция стимулирует предприятия разрабатывать и внедрять новинки либо для удержания своих позиций на рынке, либо для освоения нового сегмента и получения дополнительных конкурентных преимуществ (в зависимости от инновационной стратегии фирмы). [10] Связь инновации с рынком является взаимообусловленной: неудовлетворенный рыночный спрос стимулирует создание и внедрение новшества; в свою очередь, появление инновации на рынке изменяет соотношение спроса и предложения, формирует новые рыночные сегменты, порождая новые рыночные потребности.

Инновация – продукт научно-технического прогресса. [2] Инновация, нововведение (англ. innovation) — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. [1] Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем.

Существенные новшества создаются на базе крупных научных открытий. Интеграция науки, техники и производства определяет предпосылки для возникновения и внедрения нововведений. Процесс создания и внедрения инноваций ориентирован на получение положительного эффекта, который выражается в виде конкурентных преимуществ, приобретаемых фирмой. При угрозе развития кризиса на предприятии своевременно предпринятые инновации могут позволить устранить возникшую опасность и предотвратить кризис.

Однако положительный эффект в инновационной деятельности не всегда достижим, поскольку нововведения являются специфическим продуктом. Эта специфика заключается в неопределенности, возникающей при практическом использовании новшества, особенно при выводе на рынок продуктовых нововведений.

Таким образом, инновационная деятельность является областью высоких рисков. По этой причине внедрению новой наукоемкой продукции на рынок должен предшествовать оптимальный выбор т.е. правильно принятое управленческое решение.

Основным мотивом инициирования инновационных процессов на предприятии является получение дополнительных конкурентных преимуществ, к которым относятся следующие.

1. Преимущества стратегического характера: 1) создание благоприятной деловой репутации в глазах потребителей, потенциальных партнеров, инвесторов; 2) рост эффективности производства за счет модернизации и обновления производственных мощностей; 3) обеспечение развития предприятия за счет расширения рынков сбыта и диверсификации деятельности.

2. Увеличение рентабельности предприятия вследствие: 1) временной монополизации рынка и возможности получения сверхприбыли от реализации радикальных новинок; 2) повышения качества и конкурентоспособности изделий; 3) увеличения доли продукта на рынке.

3. Снижение издержек хозяйственной деятельности благодаря: реструктуризации деятельности; снижению непроизводительных расходов; экономии энергетических и сырьевых ресурсов за счет внедрения сберегающих технологий; снижению количества брака.

4. Специальные выгоды и льготы: 1) информационная и правовая поддержка со стороны государства и частных структур; 2) льготное налогообложение; 3) льготное кредитование.

Инновационная сфера представляет собой область взаимодействия новаторов, инноваторов и инвесторов. Таким образом, инновационное пространство составляют три составных элемента, определяющих спрос и предложение:

- 1) рынок новаций (новшеств);
- 2) рынок инновационного предпринимательства;
- 3) рынок инвестиций.

Рынок новаций образуют инновационные проекты, нуждающиеся в финансировании и внедрении. Предложение на рынке новаций формируют следующие субъекты инновационной деятельности: научно-исследовательские институты и университеты, малые инновационные фирмы, индивидуальные изобретатели. Инновационные проекты, предлагаемые на рынке новаций, могут находиться на разных стадиях разработки: 1) идея; 2) прикладные исследования; 3) опытный образец; 4) инновационный продукт, осваиваемый в производстве. Цена новации определяется коммерциализуемостью новшества, которая зависит от степени разработанности, а также практической и коммерческой значимости. [9]

Рынок инновационного предпринимательства образуют компании, внедряющие и использующие нововведения и ноу-хау. К ним относятся внедренческие фирмы, осуществляющие продвижение инноваций на рынке, а также потребители, применяющие новшества в своей деятельности.

Рынок инвестиций формируют источники капитала, используемого для финансирования процессов нововведений. [6]

В качестве субъектов инвестирования инновационной деятельности выступают: корпорации, банки, инвестиционные фонды, частный капитал, государство, население. Особенность финансирования инновационных процессов заключается: 1) в потенциальной возможности многократно увеличить вложенный капитал; 2) высокой степени риска потери инвестиционных вложений. [7]

Итак, в последние годы инновация становится все больше социально - экономическим термином, нежели техническим. Это обусловлено тем, что инновации подразумевают изменения как в производстве, так и в экономической и социальной средах. Таким образом проявляет себя новый стиль управления, нацеленный не только на конечный продукт производства, а на постоянное соответствие требованиям рынка и своевременную реакцию к изменениям во внешней и внутренней средах. Что касается отечественного бизнеса в области инноваций, то для многих украинских предприятий современные условия для развития инновационных процессов нельзя назвать благоприятными. По-прежнему остается проблема выживания, вопросы развития и видения предприятия в будущем остаются актуальными только для отдельных субъектов хозяйствования. Так же «узким местом» является принятие управленческих решений, исключительно основанных на субъективных мнениях, неспособных оценить реальную ситуацию в целом. Более того, жизненный цикл инновационного процесса постепенно продолжает сокращать свои сроки, поэтому и управление инновациями должно становиться более динамичным. А, следовательно, все решения, принимаемые аппаратом управления, должны быть своевременны, логичны и эффективны. Современный управленец сегодня должен определить наиболее эффективное решение с учетом наличия альтернатив, обеспечивающих свободу выбора в особенностях внешней среды.

Современный управленец сегодня должен определить наиболее эффективное решение с учетом наличия альтернатив, обеспечивающих свободу выбора в особенностях внешней среды. На рассмотрение предлагается алгоритм принятия управленческих решений, основанный на опыте передовых предприятий. В связи с особенностями системы управления инновациями последним этапом можно добавить пост-анализ реализованного решения, позволяющий учесть допущенные ошибки (или способ достижения их отсутствия) в будущем. Постановка цели. Для эффективного решения проблемы необходимо как можно более четко сформулировать цель. Именно этот фактор будет влиять на дальнейший процесс выбора управленческих решений.

1. Определение критериев эффективного решения.

Для принятия оптимального решения необходимо установить критерии, по которым будет оцениваться его эффективность. Они должны наиболее полно и широко отражать требования поставленных целей.

2. Ранжирование критериев.

Желательные критерии разделить по соответствующим характеристикам и установить параметры их оценки.

3. Разработка альтернатив.

От количества альтернатив часто зависит эффективность решений, т.е. от свободы выбора и более тщательного анализа путей достижения поставленной цели. Если при отборе решений менеджер исходит из небольшого количества альтернатив, это свидетельствует либо о малой информированности руководителя, либо о некачественном подходе к решению данных проблем.

4. Сравнение альтернатив.

После определения альтернатив, необходимо выбрать наиболее оптимальную. Сравнение происходит по разработанным ранее критериям, где каждый критерий имеет свой вес, а каждая альтернатива свою оценку.

5. Оценка риска.

Эффективность решения определяет не только оценка альтернативы по выбранным критериям, но и по степени риска. Оценка риска - это оценка конечного результата события с точки зрения неблагоприятных последствий.

Для оценки риска его разделяют по ряду критериев. Например, по частоте повторяемости: на систематические и случайные; по видам: на экономические, финансовые, производственные (технические), социальные, имиджевые, потребительские и т.д.

6. Выбор альтернативы.

Из ряда альтернатив выбирается та альтернатива, которая имеет оптимальное сочетание баллов экспертных оценок и степени риска (в качестве базы сравнения берется одна из альтернатив, а потом относительно ее выстраиваются остальные).

7. Анализ реализации выбранного решения.

После выбора оптимального решения необходимо еще раз оценить его с точки зрения реализации, подкорректировать этапы его осуществления и разработать мероприятия, снижающие риски.

8. Пост-анализ реализованного решения.

Пост-анализ предлагается провести по четырем этапам: точность поставленной цели, правильность выбора критериев, степень определения и минимизации рисков, реализация (степень достижения) поставленной цели. Пост-анализ реализованного решения необходим для того, чтобы учесть достоинства и недостатки процедуры выбора предыдущих мероприятий и наметить ближайшие цели. [8]

Данный алгоритм позволяет выбрать оптимальное решение на момент возникновения проблемы с учетом имеющихся альтернатив. Использование данного алгоритма позволит ускорить выбор данного решения с минимальными рисками, что, в свою очередь отражается на конкурентоспособности предприятия, занимающегося разработками инноваций.

Выводы: Итак, в современных условиях деятельность каждой организации является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Если при разработке управленческого решения менеджер и его команда не спрогнозировали достаточно

точно стратегию фирмы, нормативы конкурентоспособности будущего товара, изменения компонентов внешней и внутренней среды фирмы, то завтра она окажется под угрозой банкротства. «Будущее формируется сегодня». Поэтому экономия на качестве управленческого решения принесет в будущем огромные потери из-за реализации и тиражирования некачественного решения на последующих стадиях жизненного цикла объекта. Для того чтобы обеспечить эффективное функционирование хозяйствующих субъектов в современных экономических условиях управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь управлять его конкурентоспособностью.

Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности не только требует постоянных усилий, но и продуманных целенаправленных действий стратегического характера. Относительный характер конкурентоспособности проявляется в том, что конкурирующий на одних рынках объект оказывается совершенно неконкурентоспособным на других [1].

В процессе управления повышением конкурентоспособностью предприятия многие руководители находят решение в использовании различного рода инноваций.

По характеру практической деятельности, в которой используется инновация, в качестве основных типов вычлняются производственные и управленческие инновации.

По основным технологическим параметрам инноваций выделяются такие их типы, как продуктовые и процессные инновации.

Производственные инновации воплощаются в новых продуктах, услугах и технологиях производственного процесса. Процессные инновации - это то новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях, в новых административных процессах и организационных структурах. [6]

Продуктовые инновации больше ориентированы на потребителя, в то время как процессные инновации диктуются в основном соображениями эффективности производства. То есть появление инновационных продуктов в основном связано с потребностями рынка и направляется запросами потребителей, в то время как процессные инновации стимулируются, главным образом, стремлением производителей повысить эффективность их производства.

В процессе управления повышением конкурентоспособности предприятия возникает неразрывная связь между адаптивностью и инновационностью. Если адаптивность характеризует реакцию организации на изменения внешней среды, то инновационность - основу такой реакции, восприятие решений в своей деятельности, направленное изменение деятельности на основе освоения новых элементов.

Адаптивность соответствует необходимости существования в среде с установленными свойствами.[3] Инновационность реализует понятие конструкции организации, источника адаптивности, т. е. соответствует понятию достаточности [4].

Итак, свойства адаптивности и инновационности определяют необходимые и достаточные условия формирования свойства конкурентоспособности организации. В свою очередь, создание этих свойств опирается на некоторую интегрированную совокупность ресурсов, процессов и инструментов, находящихся в распоряжении предприятия и определяющих возможности, границы и эффективность его деятельности в условиях динамичной рыночной конъюнктуры, а также в формировании эффективной системы управления повышением конкурентоспособности предприятия.

Список литературы: 1. Анкудинов Ю.А. Хозяйственный руководитель: стиль и методы работы / Ю.А. Анкудинов//в. – М., 2011. – 160 с. 2. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учебник для вузов / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремен.// – М., 2009. 3. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский.// – 2-е изд., пере-раб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. 4. Захаров А.Н. Экономическая сущность и механизмы повышения конкурентоспособности предприятия. (Мировой опыт) / А.Н. Захаров // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. – №4. – С. 11-20. 5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер.// – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с. 6. Портер М. Конкуренция: учеб. пособ. / М. Портер. – М. Вильямс, //2011. – 495 с. 7. Семикова Н.С. Методы изучения социальной среды организации / Н.С. Семикова // Управление персоналом. – 2007. – №6. – С. 11. 8. Соколова А.В., /Смирновой И.А.// — М.: Финансы и статистика, 2002. — 952 с. 9. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, Дж. А. Стрикленд.// – М.: 10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов.// – М.: ЭКСМО, 2009. – 544 с.

Надійшла до редколегії 25.11.2013

УДК 339.137.2

Влияние конкуренции на инновационное предприятие, как стимулирование процесса принятия управленческих решений / П.Т. Бубенко, Е.Н. Сидоренко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. – № 67 (1040) - С. 136-142. Библиогр.: 10 назв.

На етапі розвитку сучасної теорії і практики менеджменту актуальною проблемою є прийняття управлінських рішень в умовах конкуренції. Управління конкурентоспроможністю підприємства є одним з пріоритетних управлінських завдань , успішне вирішення якого забезпечить виживання і розвиток підприємства в ринковому середовищі . Ринкова економіка змушує керівництво організацій, що прагнуть до ефективності своєї справи в довгостроковій перспективі і підтримці досить високого рівня конкурентоспроможності , вже сьогодні приступати до розгортання системи розвідувального забезпечення . Підвищення конкурентоспроможності організації - одне з найактуальніших питань для сучасної України.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, інновація, інноваційна діяльність, прийняття рішень.

At the stage of development of the modern theory and practice of management pressing concern is to make management decisions in a competitive environment. Management of competitiveness of enterprises is one of the priority tasks of management , any successful solution will ensure the survival and development of enterprises in the market environment. The market economy is forcing management organizations looking to the effectiveness of the business in the long term and maintain a sufficiently high level of competitiveness, is already beginning to deploy the system of intelligence support . Improving the competitiveness of the organization - one of the most pressing issues for the modern Ukraine.

Keywords: competition, competitiveness, innovation, innovation, decision-making.

С.І. ВІХЛЯЄВА, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»

В.І. ФЕДЯЙ, студентка НТУ «ХПІ»

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

У статті розглянуті теоретичні основи процесу прийняття управлінських рішень, проаналізовано можливий вплив ризиків, які супроводжують цей процес на кожному з етапів, проведено оптимізацію дій керівника, в умовах ризику і невизначеності, задля мінімізації підприємницьких ризиків.

Ключові слова: управління, управлінське рішення, результат, ризик, оптимізація, умови невизначеності.

Вступ. Прийняття рішень в діяльності будь-якої організації є базовим питанням. Спочатку керівництво приймає рішення про початок та вид діяльності, далі це поточні та стратегічні питання, без вирішення яких існування підприємства було б під загрозою. Ці рішення для керівників усіх рівнів пов'язані з певним ризиком помилки, і тому керівники частіше прагнуть вирішувати з позиції мінімізації можливої шкоди, а не виходячи зі своїх стратегічних планів. Щоб прийняти максимально правильне рішення, яке буде якнайкраще відповідати і цілям організації, і мати мінімальну долю ризику, потрібно врахувати всі існуючі ризики та оптимізувати сам процес прийняття рішень

Аналіз основних досягнень і літератури. Вагомий внесок у розробку у дослідження процесу прийняття управлінських рішень було внесено у працях: М.Мескона, Ф.Хедоурі, А.Шротта, В.М.Колпакова, Б.Г.Літвака, В.А.Рульєва, О.С.Віханського, А.І.Наумова, В.В.Стадника, Р.А.Фатхутдінова, В.С.Юкаєва та інших. Але й не дивлячись на значущі здобутки у вивченні цього питання, воно й надалі залишається актуальним для керівників й потребує поглибленого вивчення.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів процесу прийняття управлінських рішень, аналіз можливих ризиків, з якими стикається керівник на кожному з етапів прийняття рішення, пошук та оптимізація шляхів мінімізації впливу цих ризиків на процес управління.

Постановка проблеми. Менеджери сучасних українських підприємств найчастіше нехтують як самою послідовністю процесу прийняття управлінських рішень, так і врахуванням у своїй діяльності факторів ризику, які супроводжують процес управління на кожному з його етапів, а це, в свою чергу, не може не відобразитися на кінцевих результатах їх діяльності.

Саме тому це питання набуває актуальності і потребує подальшого дослідження і висвітлення у науковій літературі.

Матеріали досліджень. Управління – це цілеспрямований програмований чи довільний вплив на процес, об'єкт чи систему для досягнення кінцевої мети[1]. Щоб досягти цієї мети і здійснити сам процес управління, потрібно скористатися певним інструментом, цей інструмент і є управлінське рішення. Потрібно зазначити, що думки багатьох вчених щодо цього поняття досить різноманітні. Задля систематизації цих думок, вони зведені у таблицю (табл.1)

Таблиця 1 – Сутність поняття «управлінське рішення»

Автор	Сутність поняття
Р.А.Фатхурдінов	Результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної цілі системи менеджменту[2].
В.А.Рульєв	Результат творчого цілеспрямованого аналізу проблемної ситуації, вибору шляхів, методів і засобів її вирішення у відповідності з ціллю системи менеджменту[3].
В.М.Колпаков	Результат системної діяльності людей і продукт когнітивної (опосередкованою пізнавальними чинниками), емоційної, вольової, мотиваційної природи, синтезу психічних процесів, що мають початкову регулятивну спрямованість. Це вольовий акт осіб, що ухвалюють рішення, оформлений у вигляді документа[4].
Г.Осовська	Управлінське рішення - це сукупний результат творчого процесу (суб'єкта управління) та дій колективу (об'єкта управління) для вирішення конкретної ситуації, що виникла у зв'язку з функціонуванням системи[5].
В.В. Стадник, М.А. Йохна	Результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації[6].
В.С. Юкаєва	Творчий акт суб'єкта управління (індивідуального чи групового), що визначає програму діяльності колективу з ефективного вирішення назрілої проблеми на основі знання об'єктивних законів, функціонування керованої системи й аналізу інформації про її стан[7].

Ці твердження досить схожі, бо на думку всіх вчених управлінське рішення це результат, який виник після аналізу керівником усіх факторів впливу на систему менеджменту та вибору з альтернативних варіантів рішень, які були сформовані ним в результаті аналізу. Також слід зазначити, що в процесі управління, здійснюваного за допомогою управлінського рішення, завжди є суб'єкт, який здійснює дію, та об'єкт, на який спрямований вплив задля досягнення певних цілей.

Діяльність будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності має ризиковий характер. Ці ризики виникають у багатьох сферах діяльності підприємства, але

найчастіше там де воно найбільш вразливо. Тобто, в цей момент виникає поняття підприємницького ризику, який може бути пов'язаний з особистістю керівника, з господарською діяльністю підприємства та з браком інформації про стан зовнішнього середовища. Найбільш вагомими з цих можливих причин виникнення ризику є брак інформації, так як неврахування саме цього фактору з великою вірогідністю може привести до фінансових втрат підприємства, через, наприклад, погану комунікацію з партнерами, проблеми з регулюючим органами держави чи діяльність конкурентів.

Таблиця 2 – Співставлення етапів прийняття управлінського рішення з можливими ризиками і шляхами їх мінімізації

Етапи прийняття рішення	Характеристика етапу	Можливі ризики	Шляхи мінімізації ризику
1.Визначення проблеми та її діагностика	Характеристика втрачених можливостей і не досягнутих цілей. Класифікація проблеми та знайдення причин її виникнення.	Виникає ризик невірному формулювання проблеми і ризик не знайдення джерела виникнення ускладнення.	Ретельне дослідження інформації,запрошення експертів, опитування працівників.
2. Збирання інформації та формулювання обмежень	Збір необхідної інформації про фактори впливу з зовнішнього та внутрішнього середовища. Визначення існуючих обмежень у ресурсах, правовій сфері та інш.	Інформаційний, ресурсний ризики. Ризик неправильного вибору методики.	Удосконалення методики збирання інформації, аналіз релевантності отриманої інформації та залучення експертів з-за меж організації.
3.Формулювання альтернатив	Виявлення всіх можливих дій, які могли б усунути причини проблеми і, тим самим, дати можливість організації досягти своїх цілей.	Ризик плутанини у великій кількості альтернатив, ризик логічності та послідовності.	Обмеження кількості альтернатив, з яких йде подальший вибір. Надання переваги колегіальним методам прийняття стратегічних рішень.
4.Оцінка та вибір альтернатив	Визначення достоїнств і недоліків кожної з них і можливі загальні наслідки. Вибір найкращої.	Ризик неузгодженості альтернатив, ризик не раціональності та не обґрунтованості вибору.	Узгодження альтернатив з цілями організації та її місією. Ретельна розробка обґрунтування рішення.
5. Втілення рішення	Дії керівника щодо подолання проблеми	Ризик опору з боку працівників	Залучення працівників до процесу прийняття рішення. Роз'яснення важливості змін для

			підприємства.
--	--	--	---------------

Окремий випадок дефіциту інформації, необхідної для прийняття управлінського рішення, є умови невизначеності. Виникнення цих умов обумовлено неможливістю оцінити вірогідність досягнення поставлених цілей, бо на об'єкт управління впливають нові та більш складні фактори, дію яких складно оцінити. В таких випадках прогнозування і моделювання динаміки розвитку майбутньої ситуації, оцінка всіх можливих ризиків стає першочерговим завданням менеджера, так як ціна ризику значно зростає, а кінцевий результат залежить саме від повноти врахування всіх факторів.

Незалежно від причин виникнення підприємницького ризику, він супроводжує керівника протягом всіх етапів прийняття управлінського рішення, і дії, які керівник виконує під час проходження через певний етап, мають бути оптимізовані задля мінімізації впливу цих ризиків (табл.2).

Таблиця складена на основі [8]

В умовах невизначеності процес прийняття управлінського рішення дещо ускладнюється через неможливість використання таких же методів прогнозування ситуації, що і в ситуації з достатньою кількістю інформації. В даному випадку для прийняття оптимального рішення і мінімізації впливу ситуації невизначеності на кінцевий результат, слід застосовувати кількісні та якісні методи вибору серед альтернатив. До кількісних методів слід віднести так звану «теорію корисності», яка базується на визначенні вірогідності отримання таких результатів, котрі можливо формально позначити як позитивні. Прикладом якісного методу є застосування теорема Байєса, яка заснована на знаннях, досвіті та інтуїції менеджера.

Результати дослідження. В ході проведеного дослідження були визначені основні причини виникнення підприємницького ризику, який може бути пов'язаний з особистістю керівника, з господарською діяльністю підприємства та з браком інформації. Визначено найбільш вагома причина виникнення ризику - брак інформації, ігнорування якого може привести до значних втрат у діяльності підприємства. Розглянуто важливість оцінки всіх факторів, керуючись доступною інформацією. Проаналізовані можливі ризики на кожному етапі процесу прийняття управлінського рішення, серед яких: ризик невірної формулювання проблеми, інформаційний, ресурсний, ризик плутанини, ризик логічності та послідовності, ризик неузгодженості альтернатив та не обґрунтованості вибору, ризик опору з боку працівників. Були розроблені можливі дії керівника задля мінімізації всіх цих ризиків на кожному з етапів, серед яких: ретельне дослідження інформації, аналіз її релевантності, запрошення консультантів по управлінню, обмеження кількості альтернатив та їх узгодження з цілями і місією організації, залучення працівників до процесу прийняття рішення. Розглянуті шляхи подолання ситуації невизначеності та оптимізація управлінського рішення в цих умовах.

Висновки: Підводячи підсумок, зазначимо, що в статті розглянуті теоретичні засади процесу прийняття управлінського рішення. Була проведена систематизація підходів до прийняття управлінських рішень в умовах ризиків та ситуації невизначеності. Були показані шляхи оптимізації процесу прийняття рішення, за допомогою дій керівника, які мінімізують виникнення можливих підприємницьких ризиків.

Список літератури: 1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – Т. 3 – 952 с. 2. Фатхутдінов Р. А. Управленческие решения / Р. А. Фатхутдінов. — [5-е изд., перераб. и доп.].—М.: ИНФРА-М, 2002. — 314 с. 3. В. А. Рульев, С. О. Гуткевич. Менеджмент. Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 312 с. 4. Колтаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений / В. М. Колтаков. — [2-е изд., перераб. и доп.]—К.: МАУП, 2004. — 504 с. 5. Осовська Г. В. Основи менеджменту: Підручник. Видання 3-є, перероблене і доповнене. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський – К.: «Кондор», 2006. – 664 с. 6. Стадник В. В. Менеджмент / В. В. Стадник, М. А. Йохна. — К.: Академвидав, 2003. — 464 с. 7. Юкаева В. С. Управленческие решения / В. С. Юкаева. — М.: Издательский дом «Дашков и К», 2009. — 324 с. 8. Подольчак Н. Ю. Планування економічних ризиків машинобудівних підприємств / Н. Ю. Подольчак, О. Р. Беднарська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8(122). – С. 219-229

Надійшла до редколегії 25.11.2013

УДК 658

Оптимізація управлінських рішень підприємства в умовах ризику та невизначеності / С. І. Віхляєва, В. І. Федяй // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 143-147. Бібліогр.: 83 назв.

В статті розглянуті теоретичні основи процесу прийняття управленческих рішень, проаналізовані можливі впливи ризиків, супроводжуваних цим процесом на кожному етапі, проведена оптимізація дій керівника, в умовах ризику та невизначеності, для мінімізації підприємницьких ризиків.

Ключевые слова: управління, управленческое решение, результат, риск, оптимизация условия неопределенности.

The article describes the theoretical basis of decision-making and analyzes the possible impact of risks that accompany the process at every stage, manager actions is optimized to minimize business risks in terms of risk and uncertainty.

Keywords: management, management decisions, result, risk optimization, conditions of uncertainty.

М.О. ПОПОВ, аспірант, НТУ «ХП»

ОЦІНКА І НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

В даній статті проведена оцінка енергоємності продукції в розрізі підприємств олійно-жирової галузі України. Розглянуто основні пріоритетні напрямки енергозбереження в олійно-жировій галузі, які зможуть значно підвищити ефективність використання енергоресурсів та відповідно, забезпечити конкурентоспроможність продукції на вітчизняному та світовому ринку

Ключові слова: енерговитрати в собівартості, олійно-жирова галузь, енергоємність продукції, енергозберігаючі заходи

Вступ. Сьогодні у зв'язку з високою енергоємністю валового внутрішнього продукту (в 2,6 рази перевищують індустріально розвинуті країни світу) [1], ростом цін на традиційні паливно-енергетичні ресурси, збільшенням імпорту енергоносіїв, проблема енергозбереження в Україні є однією із актуальних та має стратегічне значення.

Не виключенням є і олійно-жирова галузь, яка займає одне з провідних місць промислового сектору України у формуванні державного бюджету та експортного потенціалу, оскільки посилюється тенденція енерговитрат в структурі собівартості виробництва продукції і наразі становить до 40 – 45 % на деяких підприємствах [2].

Аналіз основних досягнень і літератури. Окремі теоретико-методологічні аспекти економічної ефективності роботи підприємств олійно-жирової галузі було висвітлено в науковій літературі вчених, серед яких: В.І. Бойко, Л.М. Бутенко, В.С. Каретникова, В.Г. Кухта, П.Ф. Петік, Я.Б. Олійник, П.Т. Саблука, О.М. Шпичак та інші.

Проте, незважаючи на низку наукових праць, в системі економічної ефективності роботи підприємств олійно-жирової галузі практично не було розглянуто енергетичну складову, зокрема показники, що визначають рівень споживання енергоресурсів на одиницю виробленої продукції.

Мета дослідження. Метою даної статті є оцінка споживання енергетичних ресурсів підприємствами олійно-жирової галузі та розробка заходів щодо підвищення їх ефективного використання.

Результати досліджень. Узагальнюючим показником ефективності використання енергоресурсів на підприємствах олійно-жирової галузі є енергоємність продукції, тобто індикатор, що характеризує сумарні витрати

паливно-енергетичних ресурсів на виробництво одиниці готової продукції.

На основі проведеного аналізу було визначено тенденції енергоємності олійно-жирової продукції у розрізі підприємств галузі (табл.).

Таблиця – Динаміка енергоємності виробництва продукції у розрізі підприємств олійно-жирової галузі, кг у.п./т

Найменування підприємства	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Виробництво олії соняшникової нерафінованої</i>					
ПрАТ «ПОЕЗ – Кернел Груп» (м. Полтава)	95,68	98,13	97,49	89,05	85,76
ПрАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ»	66,84	66,83	65,33	60,36	62,16
ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ»	115,20	119,70	119,67	115,37	114,64
ПАТ «Чернівецький ОЖК»	129,10	165,26	122,94	121,61	111,98
ТОВ «Сватівська олія»	175,43	175,43	165,18	145,66	150,42
ПрАТ «Вовчанський ОЕЗ»	160,02	151,67	148,16	142,74	140,57
ПрАТ «Мелітопольський ОЕЗ»	174,08	174,31	167,81	155,23	152,49
ПАТ «Запорізький ОЖК»	141,59	141,42	141,25	141,09	98,25
ПАТ «Кіровоградолія»	156,59	136,45	138,48	137,42	170,99
<i>Виробництво олії соняшникової рафінованої</i>					
ПрАТ «ПОЕЗ – Кернел Груп» (м. Полтава)	-	58,22	65,09	40,56	40,57
ПрАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ»	32,11	32,08	32,03	30,33	31,01
ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ»	-	31,44	31,41	28,18	27,84
ПАТ «Чернівецький ОЖК»	170,12	163,76	170,75	117,85	103,15
<i>Виробництво маргаринової продукції</i>					
ПрАТ «Харківський ОЖК»	58,89	58,89	58,98	58,46	56,45
ПАТ «Київський марг. завод»	60,95	60,95	62,44	62,56	62,39
ПАТ «Ніжинський ЖК»	65,36	65,36	64,88	63,18	62,41
<i>Виробництво майонезної продукції</i>					
ПрАТ «Харківський ОЖК»	43,75	43,33	43,34	43,29	43,09
ПАТ «Львівський ЖК»	43,90	43,23	41,28	41,85	42,52
ПАТ «Київський марг. завод»	35,20	35,19	35,23	35,93	35,23

Джерело: розраховано автором на основі даних олійно-жирових підприємств

Наведені дані табл. свідчать, що в цілому в галузі спостерігається тенденція до зниження енергоємності виробництва олійно-жирової продукції. Проте, порівнюючи даний показник в розрізі підприємств галузі можна констатувати про його значні розбіжності. Так, на досліджуваних підприємствах по виробництву соняшникової нерафінованої олії станом на

2011 рік найменш енергоємною є продукції на ПрАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ» – 62,16 кг у.п./т, ПрАТ «ПОЕЗ-Кернел Груп» – 85,76 кг у.п./т, децю вищий показник на ПАТ «Запорізький ОЖК» – 98,25 кг у.п./т. Слід зазначити, що з 2007 по 2010 роки на ПАТ «Запорізький ОЖК» енергоємність знаходилася майже на одному рівні (141,59 – 141,09 кг у.п./т), а в 2011 році становила – 98,25 кг у.п./т, тобто показник зменшився в 1,5 рази. Це, насамперед, можна пояснити проведенням кардинальної реконструкції підприємства з будовою нових енергозберігаючих об'єктів та встановленням сучасного енергоефективного обладнання.

Водночас найбільш енергоємним є виробництво соняшникової нерафінованої олії на таких підприємствах як: ПрАТ «Мелітопольський ОЕЗ» – 152,49 кг у.п./т, ТОВ «Сватівська олія» – 150,42 кг у.п./т, ПрАТ «Вовчанський ОЕЗ» – 140,57 кг у.п./т та ПАТ «Кіровоградооля» – 170,99 кг у.п./т. Основна причина високої енергоємності на даних підприємствах зумовлено використанням застарілих технологічних ліній, що мають достатньо високу фізичну та моральну зношеність обладнання та низький рівень автоматизації і механізації виробничого процесу. Відзначимо скачок інтенсивного зростання даного показника в 2011 році на ПАТ «Кіровоградооля». Так, за даними спеціалістів підприємства основним фактором такої ситуації є проведення реконструкції котельні зі встановленням когенераційної установки по виробництву теплової та електричної енергії.

В розрізі підприємств по виробництву соняшникової рафінованої олії найбільше використання ПЕР на одиницю продукції спостерігається на ПАТ «Чернівецький ОЖК» – 103,15 кг у.п./т, найменш енергоємними є виробництво на ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ» – 27,84 кг у.п./т та ПрАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ» – 31,01 кг у.п./т.

На досліджуваних підприємствах по виробництву маргаринової та майонезної продукції тенденції показника енергоємності протягом 2007 – 2011 років практично не змінні. Разом з тим, витрати ПЕР на виробництво одиниці відповідної продукції по підприємствам знаходяться майже на одному рівні. Таке положення свідчить про недостатню інноваційну сприйнятливість та активізацію щодо енергозбереження при виробництві даного виду продукції.

Отже, на основі вищезазначеного аналізу, можна зробити наступний висновок, що враховуючи достатньо повільну тенденцію зниження енергоємності виробництва олійно-жирової продукції, а також значну варіацію даного показника в розрізі підприємств галузі, впровадження

енергозберігаючих заходів у виробничій діяльності суб'єктів господарювання є вкрай необхідним стратегічним напрямком. Особливо це питання актуальне в реаліях нинішньої ринкової економіки України, оскільки рівень ефективності використання енергоресурсів є одним із визначальних у формуванні конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому ринку та і за кордоном.

Огляд та систематизація наукових праць по даній проблематиці дозволяє виокремити пріоритетні енергозберігаючі заходи в олійно-жировій галузі [3,4,5]:

- оптимізація процесів з організації руху і взаємодії матеріальних і енергетичних потоків в існуючих апаратах, агрегатах, установках, лініях і схемах виробництва, а також їх вдосконалення;
- розробка високоефективних енергозберігаючих технологій, схем, ліній, агрегатів, установок і енергоекономічного обладнання;
- створення енергокомплексу для спалювання соняшникового лушпиння з отриманням теплової та електричної енергії;
- розробка рекомендацій щодо збільшення ККД котлоагрегатів, які працюють на лушпинні;
- використання електричних саморегульованих кабелів;
- використання вакуумних насосів з електроприводами замість пароежекторних блоків;
- вдосконалення нормативно-правової бази з енергозбереження в олійно-жировій галузі;
- впровадження інформаційно-математичної моделі енерготехнологічного комплексу з використанням пінч-аналізу теплообмінних систем і технологічних схем олійно-жирових виробництв;
- використання тепла екстракційної олії для попереднього нагрівання місцелі;
- проведення енергетичного аудиту та енергетичного менеджменту та інші.

Висновки. Таким чином, на підставі проведеного дослідження, можна дійти наступних висновків:

- тенденції енергоємності виробництва олійно-жирової продукції мають повільний характер зниження;
- на більшості олійно-жирових підприємствах використання ПЕР на одиницю виробленої продукції є занадто високим;
- енергозбереження в умовах зростаючого попиту на українську олійно-жирову продукцію є пріоритетним напрямком для підвищення

ефективності використання енергоресурсів та, відповідно, забезпечення конкурентоспроможності підприємств на вітчизняному та світовому ринку.

Список літератури: 1. *Джеджула, В.В.* Сучасний стан та проблеми розвитку вітчизняного ринку енергоресурсів [Текст] /*В.В. Джеджула* // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – Том. 1. – С. 187 – 191. 2. *Попов, М.О.* Енергозбереження як основа конкурентоспроможності підприємств олійно-жирової галузі [Текст] /*М.О. Попов* // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2013. – №1/13(9). – С. 36 – 38. 3. *Захаренко, Ю.В.* Основні напрямки підвищення енергоефективності в олійно-жировій галузі [Текст] / *Ю.В.Захаренко* // Збірник праць УкрНДІОЖ УААН. – 2008. – Вип.2. – С. 71 – 76. 4. *Захаренко, Ю.В.* Енергозбереження та екологія [Текст] / *Ю.В.Захаренко* //Олійно-жирової комплекс. – 2005. – №1. – С.35 – 38. 5. *Деревенко, В.В.* Анализ и оптимизация технологических параметров системы маслоэкстракционного завода [Текст] / *В.В. Деревенко* // Масложировая промышленность. – 2005. – №2. – С. 12 – 14.

Надійшла до редколегії 26.11.2013

УДК 664.3.003.1

Оцінка і напрямки підвищення ефективності використанні енергоресурсів на підприємствах олійно-жирової галузі /М.О. Попов// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 148-152. Бібліогр.: 5 назв.

В данной статье проведена оценка энергоемкости продукции в разрезе предприятий масложировой отрасли Украины. Рассмотрены основные приоритетные направления энергосбережения в масложировой отрасли, которые смогут значительно повысить эффективность использования энергоресурсов и соответственно, обеспечить конкурентоспособность продукции на отечественном и мировом рынке.

Ключевые слова: энергозатраты в себестоимости, масложировая отрасль, энергоемкость продукции, энергосберегающие мероприятия

This paper evaluated the power consumption of the product by enterprises of oil and fat industry of Ukraine. The main priority areas of energy conservation in the oilseed industry that can significantly improve the efficiency of energy use and, accordingly, to ensure competitiveness in the domestic and international market.

Keywords: in the cost of energy, oil and fat industry, energy production, energy saving measures

В.В. ГОЛОВНЯ, ст. преп., НТУ «ХПИ»
И.Е. ХАУСТОВА, ст. преп., НТУ «ХПИ»

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА - ГАРАНТИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ СЛУЖБОЙ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СВОИХ ЗАДАЧ

В работе рассматриваются вопросы создания и деятельности службы внутреннего аудита на основе и с использованием Международных стандартов внутреннего аудита на некоторых предприятиях Украины.

Ключевые слова: внутренний аудит, стандарты, управление, эффективность, контроль.

Введение. По мере роста масштаба деятельности этажи управления, разделяющие административный аппарат и уровни управления, реализующие рабочие программы, становятся все более многочисленными.

Многоуровневый аппарат управления создает проблемы обмена информацией, координации решений, увеличивает вероятность принятия различными звеньями управления решений, противоречащих друг другу. Затрудняется контроль различных звеньев управления со стороны центрального руководства, что повышает риск ошибок и злоупотреблений персонала. В украинских условиях к вышеназванным факторам добавляется ряд других. Прежде всего, это желание собственников и менеджмента упорядочить структуру и организацию бизнес-процессов, что может привести к существенной экономии средств компании. Наконец, планы выхода в краткосрочной или среднесрочной перспективе на международные рынки капитала диктуют компаниям необходимость создания служб внутреннего аудита. В частности, правила крупнейших фондовых бирж предусматривают наличие в компании

внутреннего аудита как обязательное условие внесения ценных бумаг компании в котировальные списки биржи.

Постановка задачи. Наличие системы внутреннего аудита повышает доверие и уверенность инвесторов и других заинтересованных сторон в рациональном использовании компанией ресурсов, сохранности активов, оптимизации компанией рисков деятельности, прозрачности компании, а также в соответствии организации деятельности компании лучшим образцам корпоративного управления. Учитывая важность вопроса, законодательство Украины предусмотрело ряд важных этапов для внедрения внутреннего аудита.

В соответствии со статьей 15.1. Закона Украины «О финансовых услугах и

государственном регулировании рынков финансовых услуг» от 12.07.2001 № 2664-III высший орган управления или наблюдательный совет финансовой организации обязан создать структурное подразделение или назначить отдельное должностное лицо для проведения внутреннего аудита.

Согласно Закона Украины от 02.06.2011 г. № 3462-VI, в 2012 году финансовые учреждения обязаны раскрывать "результаты функционирования на протяжении года системы внутреннего аудита (контроля)".

Методология. Внутренний аудит реализуется в разнообразной правовой и культурной среде; в компаниях, различающихся по своему назначению, размеру, сложности и структуре; и силами разных лиц (как сотрудниками самой компании, так и внешних исполнителей). Несмотря на то, что эти различия могут накладывать особенности на практику внутреннего аудита в тех или иных условиях, соблюдение Международных стандартов профессиональной практики

внутреннего аудита (далее — Стандарты) является важнейшей предпосылкой выполнения подразделением внутреннего аудита и внутренними аудиторами своих обязанностей.

Международные стандарты внутреннего аудита разработаны Институтом внутренних аудиторов и представляют собой набор критериев, которыми следует руководствоваться внутренним аудиторам при выполнении своих обязанностей. Если какие-либо нормативно-правовые акты препятствуют внутренним аудиторам соблюдать отдельные положения Стандартов, внутренним аудиторам следует соблюдать все остальные положения Стандартов, раскрывая соответствующую информацию о том, какие стандарты не соблюдались.

Если внутренние аудиторы используют стандарты, выпущенные иными авторитетными организациями, они могут, если это применимо, сообщать об этом в своих отчетах. Если существуют различия между требованиями Стандартов и других стандартов, то внутренний аудит должен соответствовать требованиям Стандартов, но может выполнять требования других стандартов, если они носят более строгий характер.

Целью Стандартов является:

- установить основные принципы практики внутреннего аудита;
- обеспечить концептуальную базу для предоставления широкого спектра услуг внутреннего аудита, направленных на совершенствование деятельности компании;
- создать основу для оценки деятельности внутреннего аудита;
- способствовать совершенствованию систем и процессов внутри организации.

Стандарты являются документом, основанным на принципах и содержащим обязательные для исполнения требования, состоящие: - · из утверждений, содержащих базовые требования в отношении профессиональной деятельности в области внутреннего аудита и для оценки его эффективности, применяемые во всем мире как физическими лицами, так и компаниями; - · из интерпретаций,

поясняющих термины или концепции, описываемые в Стандартах.

В качестве инструментов внедрения международных Стандартов внутреннего аудита разработаны *практические рекомендации*. Они не носят обязательного характера, не учитывают всех возможных обстоятельств, которые могут иметь место при выполнении аудиторского задания, а по существу являются просто набором рекомендаций по различным аспектам, которые следует принимать во внимание или учитывать.

Результаты исследования. Многим компаниям целесообразно создать подразделение из нескольких штатных внутренних аудиторов – службу внутреннего аудита (Отдел, подразделение, департамент и т.д.)

Создание такой службы:

1) позволит совету директоров компании (высшему органу управления) или ее исполнительному органу управления наладить эффективный контроль за отдельными подразделениями компании;

2) оценивать эффективность и результативность деятельности компании, выявлять резервы производства и наиболее перспективные направления развития посредством целевых контрольных проверок и анализа, проводимых внутренними аудиторами;

3) эффективно консультировать сотрудников финансово-экономических, бухгалтерских и иных служб в компании, ее филиалах и дочерних компаниях.

Вывод. Внутренний аудит есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Список литературы: 1. *Аренс Э. А., Лоббек Дж. К.* Аудит. /Пер. с англ. - М., "Финансы и статистика", 1995.-560 с. 2.Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита, НП «ИВА», 2011 г. 3. Закон Украины «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» от 12.07.2001 № 2664-III

Надійшла до редколегії 26.11.2013

УДК 338.5

Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита - гарантия выполнения службой внутреннего аудита своих задач /В.В.Головня, И.Е. Хаустова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) – С 153-155. Бібліогр.: 3 назв.

У роботі розглядаються питання створення методики економічної оцінки ефективності та економіко-технологічного супроводу реніжрінгових перетворень за допомогою аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, стандарти, управління, ефективність, контроль.

The paper deals with a method of evaluating the effectiveness of economic and economic-technological support reengineering transformations with the audit.

Keywords: internal audit, standards, management, efficiency and control.

УДК 658

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»

Н.Б. ТОКАРЬ, асистент, НТУ «ХПІ»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються актуальні проблеми конкурентоспроможності, як складової економічної безпеки підприємства

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічна безпека, ринок, оцінка

Вступ. Економічна безпека підприємства являє собою стан захищеності його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатності швидко усунути загрози, пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність. Зміст цього поняття включає систему заходів, які забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників.

Постановка завдання. Формування і розвиток ринкових відносин викликає необхідність підвищення якості продукції та конкурентоспроможності виробництва. Високий рівень конкурентоспроможності є чинником успіху будь-якого підприємства, яке функціонує в умовах конкуренції. Тому, питання конкурентоспроможності на сьогодні є актуальним.

Методологія. Проблема формування конкурентного середовища і розвитку конкурентних відносин знайшла своє відображення в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: Б.В. Губський, Я.Б. Базилюк, В.Є. Новицький, Я.В. Белінська, О.Г. Білорус, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, В.І. Відяпін, А. Воротніков, В.Н. Парахіна, Ю.К. Перський, А.З. Селезньов, І.А. Спірідонов, Т. Джейдер, М. Хануз, М. Портер.

Результати дослідження. Конкурентоспроможність, як складова економічної безпеки характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім можливостям, які генеруються ринковим середовищем. Досвід останніх років показує, що далеко не всі вітчизняні підприємства готові до ведення конкурентної боротьби.

Навіть володіння конкурентоспроможною продукцією не дозволяє багатьом з них ефективно реалізовувати цю перевагу. У зв'язку з цим проблема управління конкурентоспроможністю на сучасному етапі розвитку вітчизняної

© О.О. Фальченко, Н.Б. Токарь, 2013

економіки актуалізується і потребує поглиблення наукових пошуків в цьому напрямі.

Про ослаблення конкурентоспроможної безпеки свідчать:

- зменшення частки ринку, яку займає підприємство;
- ослаблення конкурентних позицій і спроможності протидіяти конкурентному тиску;
- зниження адаптаційних можливостей підприємства до змін ситуації на ринку, відставання від вимог ринку.

Для усунення недоліків необхідно, перш за все, визначити та систематизувати фактори, що дасть змогу підвищити ефективність оцінки конкурентоспроможності виробництва та підвищити якість продукції, яка випускається.

Для досягнення довготривалого успіху, робота по забезпеченню конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися в усіх сферах та по всіх аспектах його діяльності.

За значної кількості учасників ринку підприємство повинно безперервно слідкувати за параметрами вподобань споживачів, а також успіхами найвагоміших конкурентів задля приведення у відповідність показників власної діяльності.

При появі нових конкурентів, при прийнятті рішень про розширення виробництва або його скорочення, при здійсненні інвестицій у модернізацію обладнання або оновлення продукції, необхідна оцінка всього підприємства а не окремого цього виду продукції.

У розвинутих країнах застосовуються різноманітні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, які носять не описовий, а конкретно-економічний, кількісний характер. Це зумовлено тим, що аналізовані показники є кількісним вираженням різних аспектів діяльності підприємства.

Базовими принципами оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства є: комплексність, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, оптимальність.

Поліпшення положення на ринку припускає кардинальне підвищення ефективності економіки на основі впровадження нових технологій виробництва і управління, орієнтованих на постійне оновлення продукції, що випускається, значне підвищення її якості.

Створюючи умови для внутрішньої конкуренції, слід мати на увазі, що збереження високого рівня конкурентоспроможності певних галузей ринкової

економіки припускає активніше використання в стратегії вітчизняних підприємств методів нецінової конкуренції, а суперництво в досягненні вищої якості товару, заснованого на використанні сучасних технологій і прогресивнішої технічної оснащеності.

У справі розвитку конкурентоспроможності підприємств повинна бути направлена на рішення наступних задач:

- вдосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища;
- оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на основоположних засадах системного аналізу;
- розвиток споживчого попиту на продукцію і послуги шляхом введення прогресивних стандартів якості, розширення правової бази споживчих суспільств, розповсюдження достовірної інформації про товари і послуги;
- оцінка конкурентоспроможності повинна здійснюватися на основі нормування відповідних показників із дотриманням зазначених вище принципів нормування;
- стимулювання підприємств до проведення глобальної стратегії щодо перспектив розвитку, підвищення ефективності, конкурентоспроможності і розширення експорту;
- рівень конкурентоспроможності повинен бути оцінений у динаміці, що забезпечить можливість прогнозування змін у майбутньому;
- методика оцінки має бути здійснена для підприємства на практиці, за умов наявності серед основних конкурентів підприємств різних за масштабами діяльності, обсягом та структурою товарної маси;
- при здійсненні оцінки необхідно враховувати причини кількісних та якісних змін діяльності підприємства задля забезпечення можливості прийняття управлінських рішень.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства як забезпечення економічної безпеки є однією з пріоритетних задач керівництва підприємства. Конкуренція як комплексна категорія дає можливість ввести в дію великий потенціал ринкових стимулів ділової активності, які поки що використовуються недостатньо. Проводячи активну промислову політику, інструментом якої є добросовісна конкуренція, можна досягти бажаного узгодження інтересів держави і суб'єктів господарювання.

Список літератури: 1. *Клименко С.М., Дубова О.С., Барабась Д.О., Омеляненко Т.В.* Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. – К: КНЕУ, 2006. 2. *Бочарова Т.* Как повысить конкурентоспособность организации // Управление персоналом. 2003. №4. 3. *Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б.* Планування економічної безпеки підприємств. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. - 170 с. 4. *Євдокімов Ф.І., Мізіна О.В., Бородіна О.О.* Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства // Наукові праці ДонНТУ.— 2002.— №47. — С. 6—12. 5. *Ильшенко С.Н.* Оценка составляющих экономической безопасности предприятия // Наукові праці ДонНТУ.— 2002.— №48. — С. 16—22.

УДК 658

Конкурентоспроможність як складова економічної безпеки підприємства /О.О.Фальченко, Н.Б. Токарь// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 156-158. Бібліогр.: 5 назв.

В статье исследуются актуальные проблемы конкурентоспособности, как составной экономической безопасности предприятия

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономическая безопасность, рынок, оценка

The issues of the day of competitiveness are probed in the article, as to component economic security of enterprise

Keywords: competitiveness, economic security, market, estimation

УДК 658

О.І. ЛИННИК, канд.екоп.наук, доц., НТУ «ХПІ»;
Н.В. АРТЕМЕНКО, ст. викладач, НТУ «ХПІ»

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЗМЕНШЕННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ЗАГРОЗ

Розкрито сутність поняття «корпоративна економічна безпека» та «стратегія корпоративної економічної безпеки», виділені їх основні складові, розглянуто визначення внутрішніх та зовнішніх загроз підприємству, розроблені основні шляхи запобігання внутрішнім загрозам, які будуть спрямовані на досягнення основної мети – зміцнення рівня економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, корпоративна безпека, зовнішні та внутрішні загрози, стійкість, стратегія економічної безпеки, економічне зростання.

Вступ. У справжніх умовах нестабільності, суперечливості реформаційних процесів одним з найважливіших завдань науки і практики стає розробка і реалізація системи корпоративної економічної безпеки. Промислові підприємства змушені адаптуватися до умов політичної та соціально-економічної нестабільності і вести пошук адекватних рішень найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєму функціонуванню. Катастрофічне старіння виробничих фондів і технологій, нестача фінансових ресурсів, особливо оборотних коштів, розрив коопераційних зв'язків поставили на межу виживання багато економічних суб'єктів, в тому числі промислові підприємства. Для багатьох економічних суб'єктів гострою проблемою стала висока криміналізація суспільства та економіки.

Проблема створення системи економічної безпеки, здатної забезпечити зниження рівня загроз у ключових фінансово-економічних сферах діяльності, постала перед більшістю промислових підприємств України.

© О.І. Линник, Н.В. Артеменко, 2013

Як це не дивно, в офіційних документах відсутнє поняття економічної безпеки підприємства (організації, юридичної особи). В певній мірі це відображає ставлення держави до підприємництва. Що ж таке безпека взагалі? У Законі України «Про основи національної безпеки України» дано такі визначення: «Безпека - стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз».

«Національні інтереси (життєво важливі інтереси) - життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток». «Загрози безпеці - наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України» [1].

Відзначимо, що якщо просто за змістом підставити поняття «загроза» і «життєво важливі інтереси» в первинне визначення безпеки, то вийде, що «безпека є стан, в якому забезпечені існування і можливості прогресивного розвитку». Чому так важливо дати визначення основних термінів - безпеки або економічної безпеки підприємства (ЕБП)? Фактично визначення безпеки говорить про ідеологію, яка закладається в теорію безпеки і потім втілюється на практиці. У літературі, дослідженнях на тему безпеки дано достатню кількість визначень, як безпеки, так і економічної безпеки, корпоративної економічної безпеки підприємств. Кожне з цих визначень, безумовно, має право на існування і є, по суті, найбільш концентрованим вираженням поглядів кожного автора на саме поняття безпеки, а також на діяльність по забезпеченню безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів забезпечення безпеки розвитку суб'єктів господарювання знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців – В.І. Мунтіяна [7], З.В. Герасимчука та Н.С. Вавдіюка [4], З.В. Берези [2], О.С. Власюка[3], С.М. Ільашенка[5], П.Я. Кравчука[6], В.Я. Нусінова[8], В.І. Франчука[8], І.І. Цигилика[10].

У працях вітчизняних та зарубіжних науковців багато уваги приділяється розгляду питання економічної безпеки підприємства.

Серед зарубіжних учених проблему економічної безпеки підприємства досліджують: Бендіков М. А. [11], Є.А. Олейников [12], В. Шликов [13], В.І. Ярочкін [14] та ін.

Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки підприємства зробили вітчизняні вчені: Кузенко Т.Б. [15], Козаченко Г.В., Ляшенко О. М., В.П.

Пономарьов [16], С.Ф. Покропивний [17], С.М. Іл'яшенко [5].

Проте єдиного погляду щодо трактування поняття «економічної безпеки підприємства» та визначення його сутності на сьогодні в економічній літературі немає. Однак, на думку більшості фахівців, теоретико-методологічні засади оцінки та забезпечення безпеки розвитку підприємства розроблені ще не в достатній мірі.

Існують різні точки зору щодо визначення поняття «корпоративна економічна безпека», що зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення понятійного апарату безпечного функціонування суб'єктів господарювання. Додаткової уваги потребує дослідження системи корпоративної безпеки підприємства та ідентифікації небезпечних явищ, які виникають в процесі управління промисловим підприємством.

Питання корпоративної економічної безпеки підприємства в останні роки отримали розвиток і активно вивчаються багатьма авторами: А. С. Соснін, П. Я. Пригунов [18], О. Я. Кравчук та П. Я. Кравчук [19], Ілляшенко С.М. [5] Цигилик І. І. [10] Франчук В.І. [9].

Мета дослідження. Розкрити сутність корпоративної безпеки підприємства, визначити стратегію корпоративної економічної безпеки та дати оцінку внутрішніх і зовнішніх загроз промислового підприємства, які виникають в процесі управління.

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

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

Економічна безпека підприємства - це стійкий стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, при якому забезпечується стабільна реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності.

Існують два підходи до визначення економічної безпеки. Перший підхід заснований на використанні понять загрози і захищеності від загроз. Другий підхід, уникаючи вживання поняття загрози у визначенні безпеки, базується на управлінських або економічних поняттях: ефективність, досягнення мети, функціонування, розвиток. Існують також визначення, що об'єднують або змішують обидва підходи. Підхід, заснований на боротьбі з загрозами, по

ефективності повинен бути свідомо нижче, ніж підхід, заснований на підтримці режиму нормального функціонування, в силу його обмеженості, як в області впливу, так і методів впливу. Більш докладно різниця в підходах буде освітлена нижче. Хотілося б також коротко зупинитися на такому питанні, як види безпеки. В даний час можна зустріти такі терміни: економічна безпека підприємства, корпоративна безпека, безпека підприємства, що позначають зазвичай одне і те ж поняття. Також по тим або іншим критеріям виділяють наступні види безпеки: економічна, фінансова, комерційна, інформаційна, кадрова, психологічна, фізична, пожежна, і т.д. [20,21].

Загроза. В даний час в літературі існує багато понять: «загроза економічній безпеці», «загроза безпеці підприємництва», зі схожим змістом. Наведемо деякі визначення загрози: «... будь-який конфлікт цілей із зовнішнім середовищем або внутрішньою структурою і алгоритмами функціонування ». «... Реально чи потенційно можливі дії або умови навмисного або випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом нанесення матеріальної (прямої або непрямой) шкоди, що приводить до фінансових втрат, включаючи і упущену вигоду» «... потенційно можливі або реальні події, процеси, обставини або дії зловмисників, здатні завдати моральну, фізичну або матеріальну шкоду ». «... такий розвиток подій, дія (бездіяльність), в результаті яких з'являється можливість або підвищується ймовірність порушення нормального функціонування підприємства і недосягнення ним своїх цілей, зокрема, нанесення підприємству будь-якого виду збитку ». Хотілося б порівняти близьку категорію - підприємницький ризик. Під підприємницьким ризиком розуміють «економічну категорію, яка кількісно (та й якісно) виражається в невизначеності результату наміченої до здійснення підприємницької діяльності, що відображає ступінь неуспіху (або успіху) діяльності підприємця (фірми) в порівнянні з заданими результатами. Іноді виділяють іншу категорію - господарський ризик. Так, дано таке визначення: «господарський ризик - це спосіб ведення господарства в непередбачених умовах (обставинах), при якому створюються завдяки особливим здібностям підприємця можливості та необхідність запобігати, зменшувати несприятливий вплив стохастичних умов і отримувати в цих умовах підприємницький дохід» [22].

Таким чином, ризик - це ведення діяльності в умовах невизначеності, або ж взагалі сама невизначеність умов і результатів діяльності, а загроза - це вже цілком певний негативний розвиток подій. Отже, можна сказати, що загроза - це реалізований по небажаному варіанту ризик, або заздалегідь відомий сценарій несприятливого розвитку подій, відповідно виходить за рамки поняття нормальної невизначеності умов господарської діяльності. Варто зауважити, що ідеологічна схожість понять «ризик» і «загроза» призводить до необхідності чітко розділити сфери дії служб підприємства. Справа в тому, що на підприємстві можуть бути створені служба безпеки, служба внутрішнього контролю, служба внутрішнього

аудиту, а також підрозділ, що займається управлінням ризиками (ризик-менеджмент). Вони вирішують по суті суміжні або схожі завдання. Неправильна організація роботи та взаємодії цих служб може призвести до як наявності «неохоплених» жодною з цих служб областей у фінансово-господарській діяльності підприємства, так і до непотрібного дублювання діяльності. У літературі існує безліч класифікацій загроз економічній безпеці підприємства:

- по джерелу (внутрішні, зовнішні);
- за природою виникнення (політичні, кримінальні, конкурентні, контрагентські, інші);
- по ймовірності реалізації (реальні, потенційні);
- по об'єкту посягання (інформація, персонал, фінанси, товарно-матеріальні цінності, ділова репутація, інше);
- по можливості прогнозування (прогнозовані, непрогнозовані);
- за величиною очікуваного збитку (катастрофічні, значні, що викликають труднощі);
- інші класифікаційні ознаки.

Абсолютно аналогічним чином в літературі класифікуються і ризики, що ще раз свідчить на користь того, що загроза - це варіант (або стадія) розвитку ризику. Тема управління ризиками (ризик-менеджмент) досить часто висвітлюється в літературі з безпеки. Хотілося б також зазначити, що для практичних цілей найбільш важливі наступні класифікації загроз економічній безпеці:

- за величиною очікуваного збитку;
- по можливості настання;
- по можливості (відносній вартості) протидії;
- по співвідношенню характерного часу від моменту виявлення виникнення загрози економічній безпеці до нанесення економічного збитку або моменту настання неминучості нанесення ЕЗ підприємству і часу відповідної реакції - протидії підприємства, що усуває цю загрозу;
- за ступенем мотивації суб'єкта загрози. [20,21].

Аналізуючи суттєві загрози забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання в Україні, доцільно виділити наступний їх перелік [23]:

- повільніше реагування державних інституцій на зміну умов господарювання порівняно з адаптацією до них підприємств;

- недостатня активність національних підприємницьких структур щодо участі у процесах розробки державної політики і прийняття рішень, низька якість роботи системи державного управління економічною безпекою підприємництва;
- нестача робочої сили та тіньова зайнятість;
- поширення практики рейдерства як механізму захоплення влади над підприємством за допомогою державного апарату управління.

- ненормована приватизація, що призвела до привласнення значних ресурсів без значних витрат, а також до спроб перерозподілу власності зокрема й кримінальним шляхом;

- загибель слабких, неефективних підприємств, які не витримують ринкової конкуренції – через 1-4 роки роботи на ринку;

- відсутність чіткої системи правового захисту приватного підприємництва.

Корпоративна економічна безпека - це забезпечення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і створення умов стабільного функціонування основних її елементів.

Корпоративна безпека включає в себе велику кількість понять, регламентів і систем: це й ефективний процес виробництва та реалізації продукції, і забезпеченість фінансовими ресурсами, і режим захисту комерційної таємниці, внутрішня робота зі співробітниками з метою запобігання негативних явищ, і внутрішня контррозвідка, і службові розслідування за загрозливими безпеці сигналами й фактами, й інформаційно-аналітична робота в інтересах безпеки та, нарешті, технічний і фізичний захист підприємства, організації, установи.

Крім усього вищенаведеного корпоративна безпека покликана забезпечувати стан захищеності майнових інтересів власників бізнесу, систем гарантій і заходів, які забезпечують: контроль власників за належністю ім компанії, можливість своєчасного запобігання конфліктів із співвласниками, менеджмент, наявність механізмів захисту у випадку порушень прав власника бізнесу іншими особами.

Головна мета корпоративної економічної безпеки - забезпечення її сталого і максимально ефективного функціонування в умовах сьогодення, створення високого потенціалу розвитку і зростання підприємства в майбутньому.

Стійкість - це поняття, що відображає міцність і надійність функціонування підприємств в режимі прийнятої стратегії. Стійкості та економічної безпеки загрожують одні й ті ж фактори. Втрата стійкості, тобто вихід з режиму прийнятої стратегії, вже сигналізує про наявність поки тільки загрози корпоративній економічній безпеці. До певної кількісної межі негативні явища у функціонуванні підприємств являють собою порушення її стійкості, не викликаючи загроз економічній безпеці. Однак ці порушення, досягнувши певного кількісного рівня, перетворюються на порушення економічної безпеки.

Різниця в поняттях «корпоративна економічна безпека» та «стійкість» не так якісна, скільки кількісна. Стійкості та економічній безпеці загрожують одні й ті ж фактори.

Перша зовнішня загроза корпоративній економічній безпеці, безумовно, це втрата своєї позиції на ринку товару, тобто неможливість збуту свого товару. Наслідком цього є втрата прибутку.

Причини виникнення цієї загрози:

1) загальноекономічна ситуація в країні, а для підприємства - експортера також і ситуація в світі;

2) значні технічні та технологічні зрушення, що викликають зміну попиту на окремі види товарів;

3) агресивна політика конкурентів;

4) зміна політико-економічної ситуації.

Друга зовнішня загроза корпоративній економічній безпеці підприємства – це негативна зміна фінансової ситуації в країні, що істотно і в гірший бік міняє умови функціонування підприємства.

Перерахуємо фактори, що викликають ці негативні зміни.

1) зміна податкової та митної політики;

2) загрозою, що йде від фондового ринку, є зниження вартості на ньому власних акцій, тобто зниження рівня капіталізації підприємства;

3) великий вплив на стійкість функціонування підприємства надають умови кредитування;

4) платіжна недисциплінованість покупців.

На відміну від зовнішніх, головні і найбільш ймовірні внутрішні загрози корпоративній економічній безпеці підприємства в даний час лежать скоріше не у фінансовій, а у виробничій сфері. Це, насамперед, загроза масового вибуття застарілих елементів основних засобів, недостатнє оновлення та втрата через це виробничого потенціалу.

До внутрішніх загроз корпоративній економічній безпеці можна віднести такі, які є в певній мірі є дзеркальним відображенням зовнішніх загроз. Вище були розглянуті фактори, які викликають зовнішні загрози економічній безпеці підприємства. Це – технічні та технологічні зрушення, які викликають зміну попиту на окремі види товарів і вимог до їх якості, а також зниження цін на продукцію підприємства.

Зовнішню загрозу зниження цін можна розглядати як внутрішню загрозу високих витрат виробництва. Ця загроза тісно пов'язана з попередньою. У світі постійно виникають технічні нововведення, які дозволяють знижувати витрати виробництва, що може привести до зниження цін.

Таким чином, економічно безпечним можна вважати такий стан економіки підприємства, при якому забезпечується надійний захист від зовнішніх і внутрішніх факторів, що загрожують його функціонуванню та існуванню, а економічно стійким - можливість функціонувати в режимі, прийнятому стратегічним планом [24].

Найважливішим елементом забезпечення економічної безпеки підприємства є стратегічне планування і прогнозування його економічної безпеки, яке має бути частиною стратегічного планування бізнесу та діяльності підприємства.

Стратегія економічної безпеки – це сукупність найбільш значущих рішень та заходів, спрямованих на забезпечення прийнятного рівня безпеки функціонування підприємства. Можна виділити такі типи стратегій корпоративної економічної

безпеки підприємства:

- орієнтовані на усунення існуючих або запобігання виникнення можливих загроз економічній безпеці;
- націлені на запобігання збитку від впливу існуючих або можливих загроз економічній безпеці;
- спрямовані на компенсацію збитку в результаті дії загроз економічній безпеці.

Стратегічний план забезпечення економічної безпеки оформляється окремим документом. План містить в собі конкретні заходи щодо забезпечення економічної безпеки, дати початку і завершення та осіб, відповідальних за виконання. За результатами виконання заходів до плану повинні вноситися відповідні зміни. Далі необхідно зробити оцінку фінансування стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства. Потім – використовувати ці дані для планування фінансово-господарської діяльності підприємства. Важливим елементом стратегічного плану є регулярні наради робочої групи, до складу якої включають працівників, відповідальних за виконання конкретних заходів та керівництво підприємства з метою контролю виконання планових завдань щодо забезпечення економічної безпеки. Для динамічного коригування стратегічного плану економічної безпеки підприємства необхідно регулярно робити додаткову оцінку і прогноз економічної безпеки.

Стратегічний план корпоративної економічної безпеки повинен включати:

- характеристику зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства;
- визначення та моніторинг факторів, що зміцнюють або руйнують стійкість соціально-економічного та фінансового станів на коротко- й середньострокову перспективу. Одна з цілей моніторингу економічної безпеки підприємства – це діагностика його стану на основі системи показників, що враховують специфічні галузеві особливості, найбільш характерні для даного підприємства, які мають для нього важливе стратегічне значення;
- визначення критеріїв і показників, що характеризують інтереси підприємства та відповідають вимогам його економічної безпеки. Система критеріїв і показників фактичного стану складається підприємствами самостійно, з урахуванням конкретних умов роботи;
- розробку економічної політики, що включає механізми обліку факторів, що впливають на стан економічної безпеки;
- напрямки діяльності підприємства по реалізації стратегії [25].

Загальна схема організації корпоративної економічної безпеки включає такі дії, які проводяться послідовно або одночасно:

- 1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капітал, персонал, прав, інформація, технологія);
- 2) загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за

функціональними ознаками;

3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;

4) тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими: фінансовою (досягнення максимально ефективного використання корпоративних ресурсів); інтелектуальною та кадровою (збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом); техніко-технологічною (ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам); політико-правовою (всебічне забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства); інформаційною (ефективне інформаційне забезпечення господарської діяльності); екологічною (дотримання екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення навколишнього середовища); силовою (забезпечення фізичної безпеки працівників фірми та збереження майна);

5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;

6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;

7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;

8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Кожне підприємство розробляє власну довгострокову стратегію формування високого рівня економічної безпеки підприємства. За основу такої програмної довгострокової стратегії беруться основні чинники, що формують належний рівень економічної безпеки підприємства. До них можуть включатися окремі чинники, які мають конкретне і безпосереднє значення тільки для певного господарюючого суб'єкта. Така довгострокова стратегія економічної безпеки підприємства має включати певні додаткові параметри, які гарантують як внутрішню, так і зовнішню економічну безпеку. До них слід зарахувати такі:

1. Надійне електропостачання. Як правило, щоб гарантувати надійну роботу підприємства необхідно мати два джерела електропостачання. А на особливо важливих виробництвах має бути передбачене власне резервне джерело електропостачання (дизель-електростанція).

2. Резервне теплопаропостачання, якщо підприємство підключене до районної теплоцентралі.

3. Технічна, технологічна і питна вода, яка використовується на виробничі цілі в більшості підприємств: має бути власне джерело води, а якщо вода використовується з центрального водопроводу, то відповідний резерв води.

4. Страховий запас відповідних матеріально-сировинних і технічних ресурсів, який має бути створений на підприємствах, що сприятиме стабільній роботі підприємства за певних ситуацій.

5. Платоспроможність споживачів продукції підприємства, яке повинне володіти ситуацією.

6. Надійність транспортних засобів з доставки матеріальних ресурсів і постачання продукції споживачам.

7. Передбачені заходи з охорони ресурсів і матеріальних цінностей, складських приміщень, організована охорона всього підприємства. З цією метою мають бути створені відповідні засоби як внутрішньої, так і зовнішньої інформації і сигналізації.

У програму можуть включатися й інші заходи залежно від специфіки діяльності суб'єкта господарювання. Розроблена власна довгострокова програма стратегії формування високого рівня економічної безпеки підприємства, після відповідного обговорення і погодження, затверджується керівником підприємства і є обов'язковою для всіх працівників, яких вона стосується. Глибоко продумана стратегічна програма сприяє стабільній роботі підприємства і гарантує високий рівень його економічної безпеки.

Така довгострокова програма має підтримуватись відповідними матеріальними і фінансовими ресурсами. Як правило, контроль за її виконанням здійснює один із заступників керівника підприємства [26].

Висновки. Стратегічний розвиток можна трактувати як процес вдосконалення діяльності підприємства, що спрямований на більш ефективне його функціонування та досягнення цілей в довгостроковій перспективі. Це свого роду перехід підприємства на вищий рівень розвитку.

Корпоративна економічна безпека та стратегічний розвиток взаємно пов'язані, вони є взаємозалежними економічними категоріями. Адже уміло розроблена стратегія розвитку передбачає застосування дієвих заходів щодо підвищення рівня корпоративної економічної безпеки [27].

Список літератури: 1. Закон України « Про основи національної безпеки» від 19.06.2003 № 964-IV зі змінами та доповненнями 2. *Береза З. В.* Суть та складові економічної безпеки підприємства / З. В. Береза // Наука й економіка. – 2009. – № 4. – С.59-64 3. *Власюк О. С.* Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку/ О. С. Власюк; Нац. ін-тпробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с. 4. *Герасимчук З. В.* Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення/ З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдію. – Луцьк: Надспир'я, 2006. – 244 с. 5. *Гляшенко С. М.* Складові економічної безпеки підприємства підходи до їх оцінки / С. Н. Гляшенко// Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С.12-19. 6. *Кравчук П. Я.* Сутність та передумови виникнення поняття корпоративної безпеки підприємства/ П. Я. Кравчук// Науковий вісник Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки. – № 1. – Луцьк: РВВ «Вежа» ВДУ ім. Лесі Українки, 2005. – С.165-170. 7. *Мунтян В.І.* Економічна безпекаУкраїни / В.І. Мунтян. – К.: КВІЦ, 1999. – 463 с. 8. *Нусінов В.Я.* Методологічні аспекти оцінки корпоративної безпеки акціонерних товариств/ В.Я. Нусінов, О.М. Молодецька// Научный вестник ДГМА. – 2009. – №1. – С. 276-280. 9. *Франчук В.І.* Теоретичні засади корпоративної безпеки / В.І. Франчук// Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С.161-167. 10. *Цигилик І.І.* Економічна безпека підприємства в системі внутрішнього Економічного механізму/ І.І. Цигилик// Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – №12. – С.3-5. 11. *Бендиков М. А.* Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков// Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-30. 12. *Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность)* / Под. Редакцией Е. А. Олейникова. – М.: Экономика, 2000. – 271с. 13. *Шпыков В.* Экономическая безопасность предприятия (во что обходится хозяйствующим субъектам защита собственности и способы минимизации возможных потерь) / В. Шпыков// РИСК. – 1997. - № 6 – С. 61- 63. 14. *Ярочкин В.И.* Система безопасности фирмы/ В.И.

Ярочкин. – М. : , 2003. – 352 с. **15.** Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. — К., 2004. — 18 с. **16.** Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с. **17.** Економіка підприємства: підручник/ За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608с. **18.** Соснин А. С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособие] / А. С. Соснин, П. Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2002. – 559 с. **19.** Кравчук О. Я. Диагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства : [монографія] / Олег Ярославович Кравчук, Павло Ярославович Кравчук. – Луцьк : Надтир'я, 2008. – 256 с. **20.** Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учеб. для вузов. — СПб. Питер, 2007. — 384 е.: ил. — (Сер. "Учебник для вузов"). **21.** Беспалько А.А., к. э. н., генеральный директор ООО «ЦПКБ». Экономическая безопасность предприятий. Понятия, подходы, принципы. - М.: Директор безопасности, 2011г. **22.** Варналий З.С. Основи підприємництва. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с. **23.** Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М.І. Камлик – К.: Атіка, 2005. – 432с. **24.** Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. - М.: Дело, 2005. - 896 с. **25.** Черникова С.Г, Тарасьева Л.В. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки підприємства // матеріали міжнародної науково-практичної конференції: «Проблеми забезпечення економічної безпеки». – Донецьк, ДонНТУ, 2001. – с. 163-165. **26.** Судакова О. І., Гречко Д. В., Шкурупій А. В. Стратегія забезпечення належної економічної безпеки підприємства / О. І. Судакова, Д. В. Гречко, А. В. Шкурупій. – [електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/18818.doc.htm. – Назва з екрану. **27.** Блищикова С. Н. Управление экономической безопасностью промышленного предприятия: Дис. канд. екон. Наук 08.00.05. М.: РГБ, 2006 г.

Надійшла до редколегії 27.11.2013

УДК 658

Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз/ О.І. Линник , Н.В. Артеменко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 159-169. Бібліогр.: 2 назв.

Раскрыта сущность понятия «корпоративная экономическая безопасность» и «стратегия корпоративной экономической безопасности», выделены их основные составляющие, рассмотрено определение внутренних и внешних угроз предприятию, разработаны основные пути предотвращения внутренних угроз, которые будут направлены на достижение основной цели - укрепления уровня экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, корпоративная безопасность, внешние и внутренние угрозы, устойчивость, стратегия экономической безопасности, экономический рост.

The essence of the concept of "corporate economic security" and "strategy of corporate economic security," highlighted their main components, consider the definition of internal and external threats to the enterprise, developed basic ways to prevent internal threats that will be used to achieve the main goal - to strengthen the level of economic security.

Keywords: the essence of the concept of «corporate economic security» highlighted its main components, a strategy of corporate economic security is also considered the definition of internal and external threats to the enterprise.

А. І. СЛАСТЯНИКОВА, асистент УПА, Харків

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КЕРОВАНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто аналітичний аспект управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства. Досліджено, що умовою успішного проведення аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Визначено, що інтерпретації системи показників аналітичного дослідження, здійснюються в текстовому вигляді, й дають оцінку стану ефективності динаміки розвитку і потенційних можливостей діяльності господарюючих суб'єктів; узагальнюють досягнення і недоліки, виявляють наявні резерви і визначають заходи з їх реалізації; доводять до відома користувачів результати аналізу. Зроблено висновок, що необхідність та значення оцінки керовано-організаційного розвитку підприємства зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення потенціалу підприємства. А заходи щодо поліпшення управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємств припускають комплексну оцінку діяльності всіх аспектів їх діяльності, а також вироблення рекомендацій, що стосуються всіх сторін виробничо - господарської діяльності підприємств, включаючи виробничу, маркетингову, і власне фінансову підсистему.

Ключові слова: ресурсний потенціал, аналіз, підприємство, стан, управління

Вступ. У сучасних умовах становлення економіки України розвиток вітчизняного бізнесу набуває особливої динамічності. Вона пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як із боку українських, так і зарубіжних компаній, підвищенням вимог споживачів до товарів і послуг, що пропонуються на ринку. З іншого боку, підприємство є також споживачем різного роду ресурсів. Отже, у процесі своєї господарської діяльності підприємства стикаються з багатьма контрагентами (кредиторами, дебіторами). Тому, аби посісти своє місце на ринку й успішно працювати, підприємство має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна робота маркетингової служби підприємства. Однак на сучасному етапі розвитку дедалі вагомішого значення набуває саме **аналіз** використання **ресурсного** потенціалу системи підприємства, оскільки потенціал є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування **керовано-організаційного розвитку** підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Аналізу управління ресурсним потенціалом підприємств присвячена велика кількість робіт видатних вчених-

економістів. Найбільший внесок у розробку досліджуваної теми зробили такі вчені: Воронкова А., Герасимчук В., Голубков Е., Гончарова С., Карданська Н., Ревуцький А. та інші.

Мета дослідження. Метою статті є розгляд аналітичного аспекту управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства.

Матеріали та результати досліджень. Однією з найважливіших характеристик стану підприємства є аналіз ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства, який характеризує ступінь незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання. Цей ступінь незалежності можна оцінювати за різними критеріями: рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування; платоспроможністю підприємства (його потенційною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними активами); часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування та ін. Аналіз ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства – це складна економічна категорія, яка відображає стан ресурсного потенціалу в процесі його керовано-організаційного розвитку та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу. Процес оцінювання повинен відбуватися також у певній послідовності і мати потребу в чіткій організації. Тобто, оцінка – це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик підприємства [1]. Тому така оцінка дає можливість встановити як функціонує ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку, чи досягаються поставлені цілі, як зміни та вдосконалення в управлінні впливають на повноту використання ресурсів підприємства та ефективність управління ним.

Серед існуючих підходів до аналізу управління ресурсним потенціалом найбільш поширеним є метод діагностики ресурсного потенціалу, який слід проводити у формі комплексного, поетапного і по елементного дослідження. Використовуючи поетапне оцінювання найчастіше акцентується увага на головних критеріях, що визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. У цьому випадку проблема зводиться до деталізації головних критеріїв, що забезпечують комплексне оцінювання керовано-організаційного розвитку підприємства (рис. 1).

У процесі проведення аналітичної роботи слід уміло поєднувати різні види аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства, які забезпечують підвищення її ефективності. Головною метою цього аналізу є своєчасне виявлення та усунення недоліків у діяльності підприємства і пошук шляхів зміцнення стану підприємства. Кожне підприємство розробляє свої

планові та прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання рівня керовано-організаційного розвитку. Ця інформація становить комерційну таємницю [3]. Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право таку інформацію робити доступною для обмеженого кола користувачів. Перелік такої інформації визначає керівник підприємства.

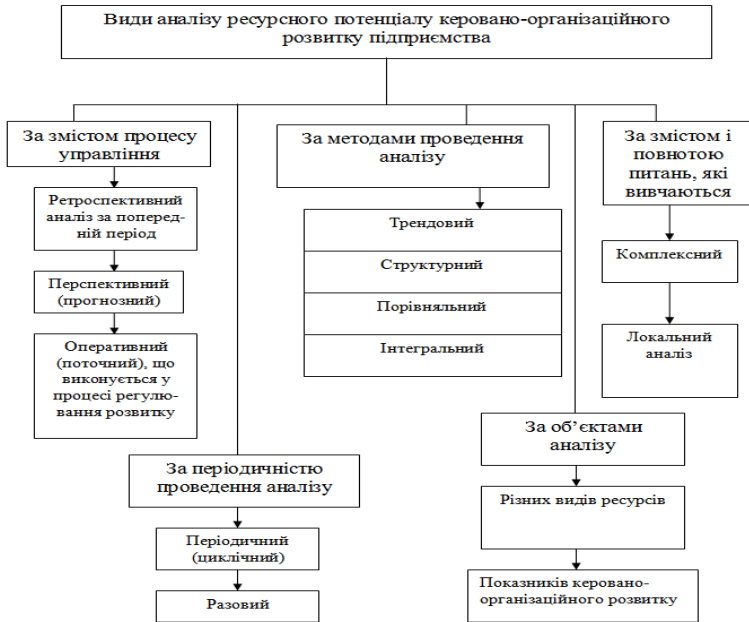


Рисунок 1 – Види аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства

Умовою успішного проведення аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Для забезпечення ефективності аналізу його потрібно добре продумати, спланувати й організувати. Процес аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства повинен здійснюватись упорядковано, у певній послідовності. Виходячи із терміну, змісту і призначення виконуваних аналітиком процедур, процес аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства умовно можна поділити на окремі складові щодо чотирьох етапів (рис. 2).



Рисунок 2 - Аналітична схема процесу управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства

Аналіз управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства, незалежно від суб'єктів його проведення, реалізується в системному підході до його методики та структури етапів щодо їх складу, зв'язків і змісту.

Визначальним етапом розроблення методики аналізу є процес формування його моделі. Він полягає у визначенні завдання, мети і об'єктів аналізу, вивчення матеріалів та результатів раніше проведених аналітичних досліджень, складанні плану аналізу і графіка його проведення, розробці програми і всього інструментарію методичних прийомів і алгоритмів розрахунків для аналізу, обмеженні кола необхідної інформації для проведення аналізу і попередньому ознайомленні з нею.

Другий структурний етап аналізу – аналітичне дослідження – включає в себе зведення і групування даних, розрахунок системи синтетичних та аналітичних показників управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства, побудову таблиць і графіків. В процесі аналітичного дослідження використовується система логічних, математичних та евристичних методів аналізу.

Аналіз стану господарюючих суб'єктів проводять у системі досліджень об'єктів їх діяльності за двома напрямками: активи – зобов'язання – власний

капітал; доходи – витрати – фінансовий результат. Інформація такого аналізу дає можливість здійснити оцінку повноти використання потенціалу господарської діяльності економічної системи у формуванні фінансового результату. Аналітичні дослідження розвитку економічних систем в часі і просторі дають змогу оцінювати ефективність прийнятих рішень щодо регулювання економічних процесів у їх діяльності. Майбутні умови господарської діяльності досліджуються за допомогою аналізу: потенційних можливостей і варіантів керовано-організаційного розвитку; очікуваних економічних результатів; ефективності заходів, спрямованих на досягнення економічного зростання.

На третьому етапі, інтерпретації системи показників аналітичного дослідження, здійснюють в текстовому вигляді описовий якісний виклад кількісних показників аналізу управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства, відображених в таблицях і на графіках; дають оцінку стану ефективності динаміки розвитку і потенційних можливостей діяльності господарюючих суб'єктів; узагальнюють досягнення і недоліки, виявляють наявні резерви і визначають заходи з їх реалізації; доводять до відома користувачів результати аналізу. Інтерпретацією одержаних результатів завершується кожний крок дослідження [6-7]. На завершальному етапі аналізу на підставі інформаційних ресурсів, статистичних таблиць і графіків та формулювання проблем, які потребують розв'язання, користувачі розробляють сценарії управлінських рішень і визначають систему контролю оцінки їх ефективності. Аналіз дозволяє виявити все корисне, що знаходиться у вихідних даних і визначити, що і як можливо використати для прийняття рішень. В процесі прийняття рішень виконавчі органи можуть доповнювати одержану інтерпретовану інформацію додатковими показниками і висновками. Показники аналізу управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому плані, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження своїх відносин з підприємством або встановлення таких відносин (рис. 3).

Оскільки предметом аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства його ресурси, їх формування та використання, то для досягнення основної мети цього аналізу - можуть застосовуватися різні методи аналізу (рис. 4).

Неформалізовані методи аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи: експертних оцінок і

сценарії психологічні; морфологічні; порівняльні; побудови системи показників; побудови системи аналітичних таблиць.

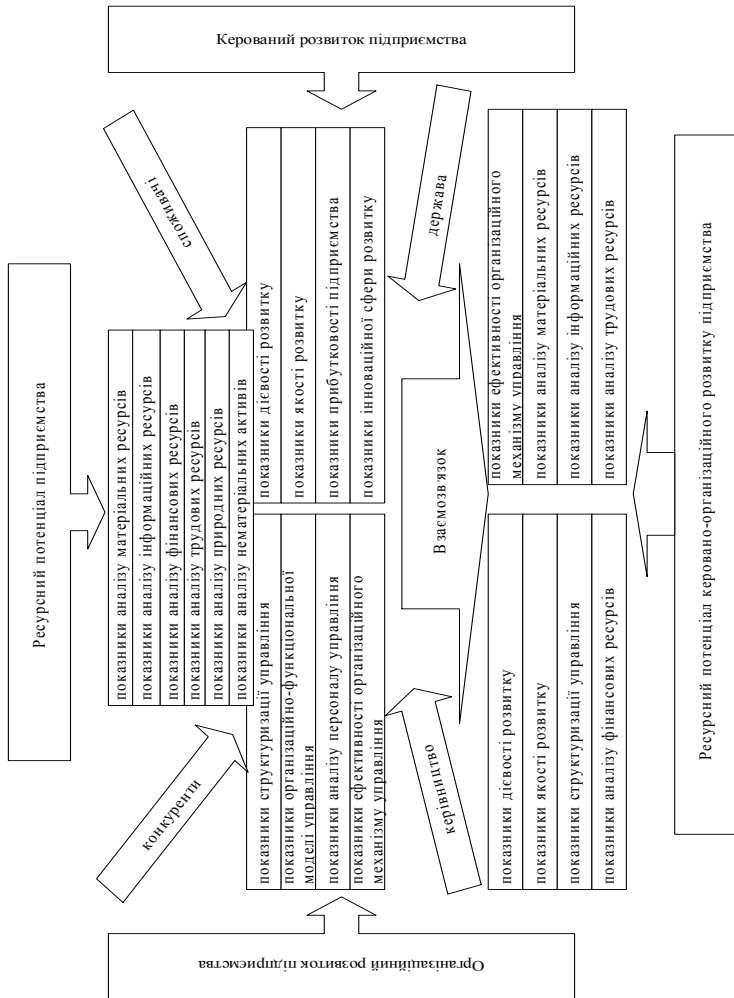


Рисунок 3 – Групи показників аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства

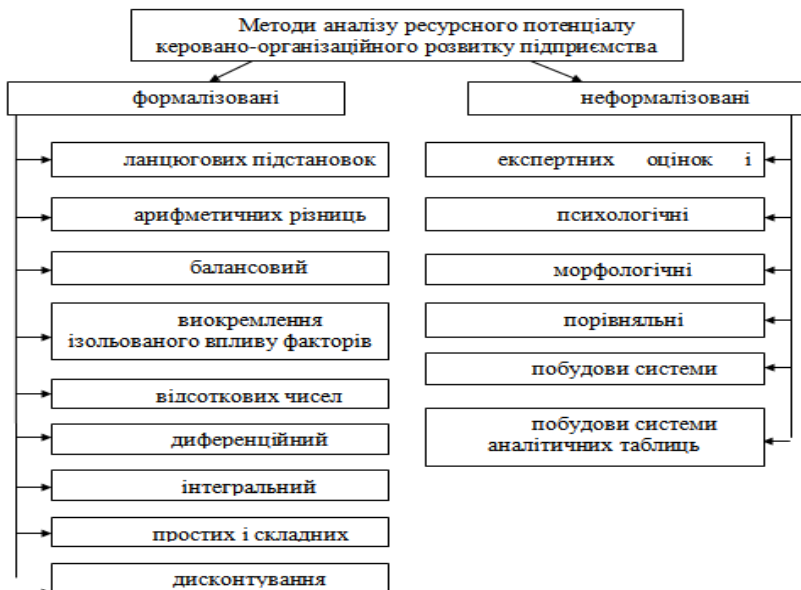


Рисунок 4 – Методи аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства

Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи: ланцюгових підстановок; арифметичних різниць; балансний; виокремлення ізольованого впливу факторів; відсоткових чисел; диференційний; логарифмічний; інтегральний; простих і складних відсотків; дисконтування.

У процесі аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів) [5-7]. Вихідним пунктом кожного з методів є визнання факту деякої наступності (чи визначеної стійкості) змін показників фінансово-господарської діяльності від одного звітного періоду до іншого. Тому, у загальному випадку, перспективний аналіз ресурсного потенціалу керовано-

організаційного розвитку підприємства являє собою вивчення його фінансово-господарської діяльності з метою визначення фінансового стану цього підприємства в майбутньому.

На підставі аналізу даних минулих періодів прогнозується кожна стаття (укрупнена стаття) балансу і звіту про фінансові результати. Величезна перевага методів цієї групи полягає в тому, що отримана звітність дозволяє всебічно проаналізувати ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства. Аналітик одержує максимум інформації, що він може використовувати для різних цілей, наприклад, для визначення припустимих темпів нарощування виробничої діяльності, для обчислення необхідного обсягу додаткових фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, розрахунку будь-яких фінансових коефіцієнтів і т.д.. Методи прогнозування звітності, у свою чергу, поділяються на методи, у яких кожна стаття прогнозується окремо виходячи з її індивідуальної динаміки, і методи, що враховують існуючий взаємозв'язок між окремими статтями як у межах однієї форми звітності, так і з різних форм [3-5]. Дійсно, різні рядки звітності повинні змінюватися в динаміці узгоджено, тому що вони характеризують ту саму економічну систему. Основними критеріями при оцінці ефективності моделі, використаної в прогнозуванні, служать точність прогнозу і повнота представлення майбутнього аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства. З погляду повноти, безумовно найкращими є методи, що дозволяють побудувати прогнозні форми звітності. У цьому випадку майбутній стан підприємства можна проаналізувати не менш детально, ніж його дійсне положення. Питання з точністю прогнозу трохи більш складне і вимагає більш пильної уваги. Точність чи помилка прогнозу - це різниця між прогнозним і фактичним значеннями. У кожній конкретній моделі ця величина залежить від ряду факторів.

Висновки. Таким чином, у ході аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку. Слід підкреслити, що необхідність та значення оцінки керовано-організаційного розвитку підприємства зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення потенціалу підприємства. А заходи щодо поліпшення управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємств припускають комплексну оцінку діяльності всіх аспектів їх діяльності, а також вироблення рекомендацій, що

стосуються всіх сторін виробничо - господарської діяльності підприємств, включаючи виробничу, маркетингову, і власне фінансову підсистему. Оскільки, при оптимальному управлінні поточні активи і поточні пасиви можуть змінюватися щодня і вимагають ретельного моніторингу. При дефіциті засобів керування поточними активами погіршується і їхнє використання в іншій місці може виявитися найбільш ефективним (наприклад, зменшення витрат на обслуговування кредитів, проведення довгострокових перспективних фінансових вкладень і ін.). Підсумком аналізу ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства є визначення стійкості параметрів, які характеризуються рядом параметрів: надмірні складські запаси, які потребують проведення нормування (підприємства не в змозі покрити свої складські запаси не тільки власними коштами, а й коштами, які вони залучають в господарську діяльність ззовні); скорочення позикових коштів призводить до зниження рентабельності власного капіталу; зниження позикових коштів та зростання поточних зобов'язань веде до погіршення стану ресурсного потенціалу підприємств.

Список літератури: 1. *Воронкова А. Э.* Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия : диагностика и организация : моногр. – 2-е изд., стереотип. / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточноукраинского нац. ун-та им. Владимира Даля, 2004. – 320 с. 2. *Герасимчук В. Г.* Развитие предприятия : диагностика, стратегия, эффективность: моногр. / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 1995. – 265с. 3. *Голубков Е. П.* Маркетинговые исследования : теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с. – (Маркетинг менеджмент в России и за рубежом). 4. *Гончарова С. Ю.* Стратегічне управління : навч. посіб. / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 163 с. – Бібліогр.: с. 157–159. 5. *Карданская Н. Л.* Принятие управленческих решений / Н. Л. Карданская. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 408 с. 6. *Круглов М. И.* Стратегическое управление компанией : учебник для вузов / М. И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с. 7. *Ревуцький А.Д.* Потенціал і вартість підприємства / А.Д. Ревуцький. – М.: 2004. – 258с. 8. *Домовленов А.А.* Ресурсный потенциал экономического роста / А.А. Домовленов. – М. : Путь России; Экономическая литература, 2002. – 568 с.

Надійшла до редколегії 27.11.2013

УДК 338.05.09.08

Управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства: аналітичний аспект / А.І. Сластьяникова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 170-178. Бібліогр.: 8 назв.

В статье рассмотрен аналитический аспект управления ресурсным потенциалом управляемого организационного развития предприятия. Исследовано, что условием успешного проведения анализа ресурсного потенциала управляемого организационного развития предприятия является четкая организация аналитического процесса как системы рациональных, скоординированных действий изучения объекта исследования в соответствии с определенной цели. Определено, что интерпретации системы показателей аналитического исследования, осуществляют в текстовом виде, и дают оценку состояния эффективности динамики развития и потенциальных возможностей деятельности хозяйствующих субъектов; обобщают достижения и

недостатки, виявляють існуючі резерви і визначають заходи по їх реалізації; доводять до відома користувачів результати аналізу. Зроблено висновок, що необхідність і значення оцінки управління організаційним розвитком підприємства обумовлені потребою систематичного аналізу і вдосконалення роботи в ринкових відносинах, переходу до самооплачуваності, самофінансування, потребою в покращенні використання ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення потенціалу підприємства. А заходи по покращенню управління ресурсним потенціалом управління організаційним розвитком підприємств передбачають комплексну оцінку діяльності всіх аспектів їх діяльності, а також розробку рекомендацій, стосуються всіх сторін виробничо- господарської діяльності підприємств, включаючи виробничу, маркетингову, і власне фінансову підсистему.

Ключові слова: ресурсний потенціал, аналіз, підприємство, стан, управління

The article considers the analytical aspects of managing controllable resource potential and organizational development company. Investigated that the successful analysis manageable resource potential and organizational development is a clear organization of the analytic process as a system of rational, coordinated action research study of an object under a particular purpose. Determined that the interpretation of analytical performance sudation engaged in text form, and allow assessment of the effectiveness of dying and the potential of activities holstering subjects, summarize the achievements and shortcomings, identify available resources and identify measures for their implementation, brought to the attention of users of the analysis. It is concluded that the need and importance of evaluation manageable and organizational development of enterprise due to the need for systematic analysis and improvement for the market economy, the transition to self-sufficiency, self-financing, the need to improve the use of resources and strengthen the capacity of finding reserves of the company. And measures to improve the management of resource potential controllable and organizational development of enterprises involve a comprehensive assessment of all aspects of their activities, and make recommendations regarding all aspects of production - business enterprises, including production, marketing, and actually finance subsystem.

Keywords: resource potential, analysis, company, condition, management

УДК 334.71

Н.М. ПОБЕРЕЖНА, канд. екон. наук., доц. НТУ «ХП»

ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Визначено складові економічної безпеки промислового підприємства до яких віднесено фінансову, політико- правову, інтелектуальну і кадрову, техніку – технологічну, інформаційну, екологічну та силову. Запропоновано додаткову складову економічної безпеки – інвестиційну. Надана класифікація факторів впливу на процес формування інвестиційних стратегій. Запропонована класифікація інвестиційних стратегій. Розкрито необхідні дії з керування ризиками при інвестиційній діяльності.

Ключові слова: економічна безпека, інноваційна діяльність, керування ризиками, джерела небезпеки, інвестиційні стратегії

Вступ. Сьогодні, в умовах глобалізаційних викликів та нестабільності зовнішнього оточення, ефективний розвиток українського господарства і, в першу чергу, українського промислового підприємства значною мірою залежить від рівня забезпечення його економічної безпеки.

Безперечно, проблема забезпечення економічної безпеки держави характеризується найвищим рівнем пріоритетності. Але, проблема економічної безпеки підприємства як невід'ємної частини життєдіяльності нашої держави потребує не менш прискіпливого ставлення, постійного моніторингу та ефективного вирішення. При цьому, забезпечення економічної безпеки підприємства повинно спиратись на існуючі закони, мати свою правову основу, мати свою програму захисту новітніх технологій, розробок, ноу-хау та іншої важливої інформації.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питання щодо вирішення проблем економічної безпеки, щодо дослідження складових економічної безпеки підприємства, розробки методів та технологій її оцінки досліджувалися у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Абалкін А. І. [1], Алтухов Ю. І. [2], Ареф'єва О. В. [3], Баженова О. В. [4], Горшков В. В. [5], Грунін О. А. [6], Камлик М. І. [7], Орлов П. І., Духов В. Є. [8], Кириленко В. І [9], Іванюта Т. М. [10] та ін.

Мета дослідження. Висвітлення пропозицій щодо визначення та складу економічної безпеки промислового підприємства, виявлення необхідних дій з керування ризиками при інвестиційній діяльності, яка забезпечує його стабільне функціонування, економічне зростання та розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки сучасні українські підприємства функціонують в умовах нестабільності, невизначеності та непередбачуваності. Тому керівництву підприємства необхідно приймати ризикові рішення в умовах жорсткої конкуренції для досягнення запобігання, послаблення або захисту від існуючих або прогнозованих небезпек та загроз.

Підприємство має повну економічну самостійність, воно само визначає свою економічну політику, організовує виробництво та збут продукції, повністю відповідає за результати своєї господарської діяльності. Це потребує від керівництва усвідомлення актуальності вирішення питань економічної безпеки підприємства, систематичного визначення джерел небезпеки, ідентифікування загроз, контролю ситуації та оцінки ризику.

П. І. Орлов та В. Є. Духов [8, с.24-25] вважають, що керування ризиками припускає наступні дії менеджера з безпеки:

1. Виявлення джерел загроз і небезпек. З метою безпеки досліджуються всі джерела як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

2. Ідентифікація загроз і небезпек, що породжує те чи інше джерело (наприклад природа породжує зливу, ураган, посуху, повінь і т. д.; конкурент – непорядну рекламу, підробку продукції і товарного знаку, змову з постачальниками і покупцями, і т.д.; фізична особа може виявитися тривіальним злодієм, грабіжником, шахраєм і т.д.).

3. За визначеними й ідентифікованими загрозами і небезпеками необхідно вести спостереження, здійснювати моніторинг, що дозволить вжити заходи захисту, які адекватні ступеню їхнього розвитку .

4. З цією метою розробляються моделі захисту відповідно кожного виду небезпеки, з врахуванням її допорогового чи післяпорогового стану.

5. Для здійснення будь – якої моделі захисту необхідна відповідна нормативна база: статuti, положення, інструкції і т. д, що не повинні суперечити чинному законодавству.

6. На підставі розроблених моделей захисту, встановленої нормативної бази, а також з врахуванням фінансових та інших можливостей фірми розробляються організаційні структури, що здійснюють функції економічної безпеки. (це можуть бути спеціальні структурні підрозділи (служба безпеки), набуття послуг ринкових структур безпеки, функції звичайних структур фірми).

7. Здійснення функції захисту підприємства.

8. Контроль і коректування процесу захисту фірми.

Економічну безпеку сучасного підприємства складають юридичні, виробничі відносини і організаційні зв'язки, матеріальні й інтелектуальні ресурси, що забезпечують стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток [10, с. 9].

Якщо розглядати економічну безпеку сучасного промислового підприємства, то до її складових більшість науковців відносять такі, як:

- фінансова (досягнення найбільш ефективного використання ресурсів);
- політико-правова (дотримання чинного законодавства, всебічне правове забезпечення правової діяльності підприємства);
- інтелектуальна і кадрова (збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом);
- техніко-технологічна (ступінь відповідності застосованих на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам за умови оптимізації витрат ресурсів);
- інформаційна (ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення

господарської діяльності підприємства);

- екологічна (дотримання чинних екологічних норм);
- силова (забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства).

В нашому дослідженні пропонуємо розглянути ще одну не менш важливу складову економічної безпеки підприємства – інвестиційну безпеку.

Інвестиційна діяльність підприємства забезпечує його зростання та розвиток, є умовою його успішного функціонування на всіх стадіях його життєвого циклу, що зумовлює її стратегічну значущість для розвитку підприємства.

Складність, багатоаспектність, множинність цілей і їх неузгодженість вимагає коригування дій підприємства в процесі капіталовкладень, тобто виваженого управління інвестиційною діяльністю у коротко- та довгостроковому періоді з урахуванням стратегічної спрямованості загального розвитку підприємства, тому інвестиційна безпека в системі захисту підприємства стає однією з найбільш важливих складових.

Включення механізмів фінансового захисту інвестиційних проєктів починається з моменту визначення цілей інвестиційної діяльності. Передусім, цілі інвестиційних проєктів повинні відповідати інтересам бізнесу підприємства, її місії і не суперечити чинному законодавству та діловій етиці [8, с. 225]. А, оскільки інвестування є ризиковим видом діяльності підприємства, в процесі формування інвестиційних стратегій необхідно враховувати ризик вкладання коштів як з позиції збитків, так і збільшення витрат на реалізацію інвестиційного проєкту. Розглядаючи інвестування як процес, ризик можна розподілити на:

- стартовий (початковий), який виникає на попередній стадії;
- поточний, що характерний для стадії інвестування;
- фінальний (кінцевий) – ризик стадії експлуатації інвестиційних проєктів [11, с. 44].

При цьому, необхідно враховувати, що при розробці інвестиційного проєкту аналізуються і оцінюються, з точки зору безпеки, стан кон'юнктури, динаміка її привабливості і рентабельності, можливі ризикові ситуації, визначається ймовірність неприємного підсумку інвестиційної діяльності для підприємства. Якщо інвестиційна діяльність здійснюється сумісно з партнерами, цілі і наміри останніх підлягають оцінці, з точки зору ділової чистоти.

На підставі визначених оцінок на підприємстві розробляється інвестиційна стратегія і засоби захисту. Серед них на першому місці є [8, с. 226]:

- економічна і правова оцінка захисту інтересів підприємства в інвестиційних проєктах;
- вибір стратегії управління інвестиційними проєктами з точки зору безпеки;

- контроль і коригування програми управління інвестиціями з точки зору їх безпеки.

Таким чином, для зменшення ризику інвестиційної діяльності та забезпечення інвестиційної безпеки, керівництву підприємства необхідна розробка ряду інвестиційних стратегій та набору стратегічних альтернатив, які можна порівняти з генеральним планом дій, що визначає пріоритети виконання стратегічних інвестиційних завдань.

Відаючи належне вченим-дослідникам, щодо визначення факторів впливу на процес формування інвестиційних стратегій, їх можна систематизувати, розподіливши за таксономічним рівнем впливу на макро-, мезо- і мікроекономічні; за сутністю – на правові, економічні, техніко – технологічні, соціальні, екологічні, культурні; за осяжністю дій – на національні й міжнародні; за регулярністю впливу – на систематичні та випадкові; за ймовірністю виникнення – на детерміновані та стохастичні; за особливостями сприйняття – на об’єктивні на суб’єктивні; за спрямованістю та джерелами виникнення – на зовнішні та внутрішні.

Найбільш повна класифікація інвестиційних стратегій запропонована Ястремською О. М. [11, с. 59-60] відображена в таблиці 1.

Таблиця 1 - Класифікація інвестиційних стратегій

Класифікаційна ознака	Вид інвестиційної стратегії
Загальна стратегічна спрямованість функціонування і розвитку підприємства	Вживання; паритет; лідерство.
Бінарність управлінських рішень	Переважає інвестування, інвестування, неінвестування
Належність об’єкта вкладання до середовища життєдіяльності підприємства	Внутрішнє інвестування, зовнішнє інвестування
Головна мета	Збільшення: ринкової вартості підприємства (капіталу); доходності або прибутковості; ліквідності, зменшення ризику
Темпи вкладання капіталу	Інтенсивне інвестування, якщо його темпи перевищують середньогалузеві або власні у попередньому періоді чи за попереднім проектом (з нарощуванням темпів); неінтенсивне інвестування (з незмінністю темпів); регресивне (з уповільненням темпів)
Обсяги вкладання	Активна (із збільшенням обсягів вкладання); Стабільна (з незмінністю обсягів); Обережна (із зменшенням обсягів)
Вид економічної діяльності	Економічна; соціальна; екологічна; організаційна; техніко – технологічна; фінансова; змішана
Рівень економічної ефективності	Високоєфективна; середньо ефективна; низько ефективна або неефективна
Рівень ризику	Високоризикова; середньоризикова;

	низькоризикова або безризикова
Джерело	Позикова; залученого інвестування; самоінвестування

Завершення таблиці 1

Класифікаційна ознака	Вид інвестиційної стратегії
Форма власності інвестованих коштів	Приватного інвестування; колективного інвестування; державного інвестування; муніципального інвестування; змішана
Види податкових та кредитних пільг	Пільгова; точкового або селективного пільгування; відсутності пільг
Рівень інноваційності проектних пропозицій	Інноваційна (мутаційна); імітаційна
Цільовий об'єкт	Інвестування у товар; ринок, засоби виробництва;
Конкурентна спрямованість	Забезпечення цін; забезпечення якості; пошуку можливостей; інноваційна
Функціональна спрямованість	Маркетингова; постачальницька; підготовки виробництва; виробнича; збутова
Термін	Довгострокова; середньострокова; короткострокова
Незмінність умов капіталовкладень	Адаптивно-ситуаційна, постійна
Галузева спрямованість	Інвестування у певну галузь або вид економічної діяльності
Територіальні спрямованість	Інвестування у певний регіон (територію)
Зосередження капіталу	Диверсифікації (вузкої – у споріднені об'єкти за галузевою, територіальною та іншими ознаками; широкої – у неспоріднені об'єкти); концентрації

Запропоновану систему інвестиційних стратегій можна розподілити за критерієм принципової дії, застосування якого дозволить керівництву, власникам та менеджерам підприємства визначити головні питання щодо доцільності здійснення інвестування.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- економічна безпека підприємства – це такий його стан, при якому підприємство з використанням наявних у нього ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз в умовах нестабільності та невизначеності;

- одною з найважливіших складових економічної безпеки є інвестиційна безпека – це стан ефективного використання його ресурсів та ринкових можливостей для запобігання погроз зовнішнього та внутрішнього середовища, які виникають в процесі інвестиційної діяльності підприємства, що сприяє його стійкому розвитку;

- задля зменшення ризику інвестиційної діяльності та забезпечення інвестиційної безпеки, керівництву підприємства необхідна розробка ряду інвестиційних стратегій та набору стратегічних альтернатив.

Список літератури: 1. *Абалкин Л. И.* Экономическая безопасность России : угрозы и их отражение [Текст] / *Л. И. Абалкин* // Вопросы экономики, 1994. - № 12. - С. 4-13. 2. *Алтухов Ю. И.* Особенности обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности на уровне региона : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 «экономика и управление народным хозяйством» [Текст] / *Ю. И. Алтухов* ; [Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина]. – Тамбов, 2004. – 132 с. 3. *Ареф'ва О. В.* Наукові основи формування економічної безпеки підприємств [Текст] / *О. В. Ареф'ва* // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матер. наук.- практ. конф., Київ, 16-17 травня 2001 р. – К. : Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 49-53. 4. *Баженова О. В.* Застосування системного підходу до аналізу економічної безпеки держави [Текст] / *О. В. Баженова* // Вісн. КНУ, сер. Економіка. – Вип. 66-67. К. : ВПЦ КНУ, 2003. – С. 122-124. 5. *Горшков В. В.* Основы безопасности коммерческой деятельности : учеб. пособ. [Текст] / *В. В. Горшков, А. И. Соловьев* // СПб. гос. инж.-экон. ун-т. – СПб. : [б. и.], 2001. – 128 с. 6. *Грунин О. А.* Экономическая безопасность организации [Текст] / *О. А. Грунин, С. О. Грунин*. – СПб. : Питер, 2002. – 128 с. 7. *Камлик М. І.* Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. [Текст] / *М. І. Камлик*. – К. : Атіка, 2005. – 431 с. 8. *Орлов П. І.* Основы економічної безпеки фірми: навч. посіб. [Текст] / *П. І. Орлов, В. Є. Духов*. – Х. : ТОВ «Прометей – Прес», – 2004. – 284с. 9. *Кириленко В. І.* Інвестиційна складова економічної безпеки : монографія [Текст] / *В. І. Кириленко*. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с. 10. *Іванюта Т. М.* Економічна безпека підприємства : навч. посіб. [Текст] / *Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський*. – К. : Центр учбов. літ. – 2009. – 256 с. 11. *Ястремська О. М.* Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посіб. [Текст] / *О. М. Ястремська*. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2006. – 192 с.

Надійшла до редколегії 27.11.2013

УДК 334.71

Інвестиційна складова економічної безпеки / Н.М. Побережна // Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 67 (1040) – С. 179-185 Бібліогр.: 11 назв.

Определены составляющие экономической безопасности промышленных предприятий, к которым отнесены финансовая, правовая и политическая, интеллектуальная, человеческая, технико - технологическая, информационная, экологическая, силовая составляющие. Предложена дополнительная составляющая экономической безопасности - инвестиционная составляющая. Дается классификация факторов, влияющих на формирование инвестиционных стратегий. Предложена классификация инвестиционных стратегий. В статье раскрыты необходимые действия по управлению рисками инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновационная деятельность, управление рисками, источники опасности, инвестиционные стратегии.

It was determined that components of the economic security of industrial enterprises include financial, legal and political, intellectual, human, technical, technological, informational, environmental, force resources. The author suggests that an additional component of economic security is investment component. A classification is given factors of influence on the formation of investment strategies. It was proposed the classification of investment strategies. In the article the necessary actions to control risks in investing activities were shown.

Keywords: economic security, innovation activity, risk management, sources of danger, investment strategies.

УДК 33(075.8)

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

МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичні основи механізму інвестиційної економічної безпеки підприємства, а зокрема її сутність функції та форми впливу. Надано визначення термінів «економічна безпека підприємств», «інвестиційне забезпечення підприємства», «механізм». Охарактеризовано напрями впливів на рівень безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиційна економічна безпека, механізм, забезпечення, функції, структура, підприємство, рівень безпеки.

Вступ. Важко переоцінити запровадження механізму реалізації інвестиційної економічної безпеки для українських підприємств. Терміни «інвестиційне забезпечення економічної безпеки підприємств», «механізм реалізації економічної безпеки підприємств» відносно процесів сталого функціонування і розвитку внутрішнього та зовнішнього економічного середовища підприємств має певні специфічні риси та потребують з'ясування їх теоретичної суті та напрямів практичного застосування.

Аналіз основних досягнень і літератури. До аналізу теоретичних і практичних аспектів формування механізму інвестиційного забезпечення економічної безпеки підприємств зверталась низка провідних вітчизняних та закордонних вчених, зокрема Дж. Акерлофа, У. Вікрейя, Р. Коуза, Д. Канемана, К. Ерроу, Дж. Мірліса, М. Спенса, Дж. Стігліца, Е. Альмана, Р. Брейлі, С. Майерса, В. Шарпа, Дж. Лінтнера, Дж. Моссіна, Г. Марковіца, Р. Фолкара і Д. Тобіна, М. Бьомле, А. Сміта, Е. Шмаленбаха, О. Барановського, Г. Білика, І. Бланка, А. Гальчинського, І. Зятковського, М. Крупки, О. Мендрула, С. Осадця, В. Суторміної, В. Федосова та інших. Дослідження вітчизняних і закордонних учених показують, що для підприємства більш важливим є не запобігання погроз і їх превентивне визначення, а вміння залучити додаткові фінансові, технологічні, матеріальні засоби для запобігання цих погроз.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасного механізму інвестиційного забезпечення економічної безпеки підприємств напрями

впливів на рівень безпеки та характеристика визначень термінів «економічна безпека підприємств», «інвестиційне забезпечення підприємства».

Матеріали досліджень. Інвестиційна безпека в системі економічної безпеки має своєю метою здійснити інтегральний вплив на всі сфери

© І.А. Юр'єва, 2013

економічного життя в умовах ринкового становлення. Інтегративні вимоги до економічної безпеки визначають вимогам політиці інвестиційної діяльності. Інвестиції є невід'ємною частиною антикризової економічної системи. Більше того, фундаментальні економічні напрямки розвитку суспільства нерозривно пов'язані з інвестиційною діяльністю. Питання механізму інвестиційного забезпечення економічної безпеки підприємства розглядається як сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується одержання прибутку за допомогою сталого інвестиційного клімату, обсяг якого достатній для перебування підприємства в економічній безпеці.

Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства здійснюється за допомогою прийняття управлінських рішень, формування інформаційних полів, проведення аналітичних і прогнозних робіт, виконання ряду економічних розрахунків і оцінки їх результатів. Усі ці дії здійснюються у внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, а деякі - згодом, як того вимагає функціонування механізму економічної безпеки, багаторазово повторюються, впливають на багато аспектів життєдіяльності підприємства і спричиняють, як правило, певні витрати. Економічна безпека підприємства - це стан його захищеності від негативного впливу дестабілізуючих зовнішніх і внутрішніх погроз, існування стійких інвестиційних факторів, при яких забезпечується реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності.

При будь-яких інвестиційних вкладеннях необхідно оцінювати рівень економічної безпеки і стан підприємства на конкретний період часу. Інвестиційне забезпечення економічної безпеки слід визначати як економічну діяльність, спрямовану на формування і рух інвестиційних ресурсів відповідно до критеріїв безпечного функціонування і розвитку національної економіки. Таке визначення дає можливість підкреслити специфіку інвестиційної діяльності як єдності цілей інвестування та засобів їх досягнення або матеріальної основи реальних і фінансових інвестицій, а також підпорядкувати таку діяльність завданням забезпечення економічної безпеки.

Виявляючи стратегічні і тактичні цілі безпеки та специфічний інструментарій їх досягнення, інвестиційне забезпечення не є штучно створеним механізмом впливу на економічне середовище. Розгляд процесів інвестиційного забезпечення як сукупності взаємопов'язаних рівнів і підсистем, здатних функціонувати в руслі єдиного вектора реалізації економічних інтересів на стику сфер інвестування та державного регулювання рівня економічної безпеки, дає можливість охарактеризувати його як цілісний механізм. Механізм як економічний термін — це спосіб організації конкретних форм і методів управління відповідними економічними процесами.

Механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки — це спосіб організації управління рухом інвестиційних ресурсів для забезпечення реалізації національних економічних інтересів, запобігання загрозам економічної безпеки, ліквідації їх наслідків і досягнення на цій основі такого рівня економічної безпеки, який би сприяв ефективному досягненню загальноекономічних і соціальних цілей.

Отже, механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки є сукупністю способів організації інвестиційної діяльності, що використовуються з метою підвищення рівня економічної безпеки і забезпечення на цій основі сприятливих умов для економічного і соціального розвитку, конкурентоспроможності економіки, економічного зростання та добробуту населення.

До цього механізму належать види, форми і методи організації інвестиційних відносин та інвестиційної діяльності, способи їх кількісного визначення і встановлення взаємозалежності з показниками економічної безпеки. У вузькому розумінні механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки — це комплексна діяльність, яка виражається у побудові системи взаємозв'язків і залежностей між динамікою інвестиційних процесів і станом безпеки будь-якої соціально-економічної системи.

Всі зв'язки та залежності, характерні для інвестиційної політики та інвестиційного комплексу, розкриваються в системі організаційно-економічних форм, тобто у механізмі реалізації інвестиційної безпеки. Механізм реалізації інвестиційної безпеки об'єднує всі фази інвестиційного циклу в одне ціле — від формування умов і джерел інвестування до отримання прибутку суб'єктами інвестування та утилізації використаного устаткування. Як форма економічних відносин механізм реалізації інвестиційної безпеки гарантує єдність у системі економічних інтересів у інвестиційній сфері та вирішення суперечностей, що між ними виникають. У цьому випадку механізм реалізації інвестиційної безпеки є способом узгодження інтересів і формою вирішення суперечностей.

Висновки. Формування системи пріоритетних інтересів підприємства з наступною їх гармонізацією з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, взаємодіючих з підприємством, здійснюється в певній послідовності. Таким

чином, підприємство перебуває в економічній безпеці, якщо більшість його пріоритетних інтересів збігається з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, у результаті чого при взаємодії підприємства із цими суб'єктами зовнішнього середовища воно дістає прибуток. Ситуація, коли всі пріоритетні інтереси підприємства збігаються з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, навряд можлива; її можна вважати ідеальним станом співвідношення інтересів, до яких потрібно прагнути, але яке в практичній діяльності підприємства зустрічається досить рідко. Ситуацію, коли пріоритетні інтереси підприємства в основній своїй більшості не збігаються з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, а діяльність підприємства все-таки є прибутковою, швидше за все слід розглядати як результат значних неточностей у формулюванні інтересів підприємства та взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища.

Список літератури:1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посіб./ В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с. 2. Живко З. Б., Живко М. О., Живко І. Ю. Словник сучасних економічних термінів. - Л.: Край, 2007. - 384 с. 3. Кашик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навч. посібник. - К.: Атіка, 2005. - 432 с. 4. Ковальчук Т. Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2004. - 638 с. 5. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. - К.: Лібра, 2003. - 280с.

Надійшла до редколегії 27.11.2013

УДК 33(075.8)

Механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки підприємства
Л.А. Юр'єва// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. - № 67 (1040) - С. 186-189. Бібліогр.: 5 назв.

Рассмотрены теоретические основы механизма инвестиционной экономической безопасности предприятия, а в частности ее сущность функции и формы влияния. Предоставлены определения терминов "экономическая безопасность предприятий", "инвестиционное обеспечение предприятия", "механизм". Охарактеризованы направления влияния на уровень безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционная экономическая безопасность, механизм, обеспечение, функции, структура, предприятие, уровень безопасности.

In this article theoretical aspects of an investment economic safety mechanism of an enterprise were considered, particularly the essence of its function and influence form. Definitions of such terms as "economic safety of an enterprise", "investment supply of an enterprise", "a mechanism" were given. Directions of influence on the safety level were characterized.

Key words: economic safety, investment economic safety, mechanism, supply, function, structure, enterprise, safety level.

Т.О. ПОГОРСЬОВА, доц. НТУ «ХП»

Г.П. ЛЯШЕНКО, студент НТУ «ХП»

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто суть банківських ризиків, подано їх класифікацію. Досліджено вплив банківських ризиків на діяльність вітчизняної банківської системи. Виявлено основні недоліки функціонування системи управління ризиками вітчизняних банківських установ.

Ключові слова: ризик-менеджмент, банківські ризики, банківська діяльність, кредитні ризики, банківська установа

Вступ. В механізмі функціонування кредитної системи держави особлива роль належить банківським установам, які є багатофункціональними організаціями, що діють у різних сегментах на ринку позичкових капіталів.

Банківські установи акумулюють основну частку кредитних ресурсів шляхом залучення вільних грошових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності та населення і надають своїм клієнтам повний комплекс фінансових послуг, включаючи розрахунково-касове обслуговування, прийом депозитів, кредитування, купівлю-продаж та збереження цінних паперів і іноземної валюти та інші банківські операції і надання відповідних послуг.

Особливість банківських послуг полягає в тому, що вони мають властивість зростаючої вартості. Грошові ресурси, отримані від вкладників, не безкоштовні, а тому вони повинні бути використані так, щоб не лише повернути їх власникам, але й отримати їх збільшення, достатнє як для сплати відсотків за вкладами чи міжбанківськими кредитами, компенсації витрат, так і отримання хоча б мінімального прибутку для банківської установи. Основним принципом у роботі банківських установ є прагнення до отримання якомога більшого прибутку. При цьому обсяги можливого прибутку прямопропорційні ризику.

Як свідчить практика, ризик є невід'ємною складовою у будь-якій сфері економічної діяльності, особливо у діяльності банківських установ. Тобто для функціонування банківських установ ризик є постійною притаманною складовою і будь-яке рішення у банківській діяльності, що заслуговує на увагу, обтяжене ризиком, бо фінансова сфера взагалі, а банківська справа

зокрема, є дуже чутливою не лише до різноманітних соціально-економічних чинників, а й до політичних, природно – кліматичних тощо. Отже, у банківській діяльності йдеться про те, щоб взагалі уникнути ризику, а головне завдання полягає у тому, щоб раціонально управляти банківськими ризиками і якомога правильніше та ефективно оцінювати структуру та рівень ризику, здійснюючи ту чи іншу банківську операцію, прагнучи знизити ступінь ризику до мінімального рівня.

Аналіз останніх досліджень і літератури. Прагнення відобразити у розроблених методах раціональне та оптимальне управління банківськими ризиками привело до появи наукових розробок з теорії банківських, особливо кредитних, відносин. Дослідження у цьому сегменті належать Г.Г. Коробовій, Ю.С. Маслаченкову, А.І. Ольшаному, В.Т. Севрук, Н.Є. Соколинській, Г.С. Пановій та іншим. В останні роки, з огляду на широке використання комп'ютерних та інформаційних технологій, істотно зросло число наукових робіт, у яких завдання управління ризиками банківських операцій вирішуються шляхом використання економіко-математичних методів моделювання. Щодо цього питання, то у вітчизняній науково-економічній літературі відомі роботи таких вчених-економістів та практиків, як В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, В.К. Голіцин, І.В. Бушуєва та інших авторів.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних методів ефективного управління ризиками у банківській діяльності.

Матеріали досліджень. З метою ефективного управління банківськими ризиками необхідно правильно їх класифікувати, тобто проводити їх розподіл на чіткі групи за відповідними ознаками та давати їм відповідну характеристику. Такий підхід дає змогу чітко визначати певне місце кожного виду ризику в загальній класифікаційній системі та створює можливості щодо ефективного застосування відповідних заходів зі зниження кожного окремо визначеного ризику. У банківській практиці банківські ризики прийнято класифікувати на окремо визначені групи. Залежно від сфери впливу чи виникнення банківського ризику, їх поділяють на зовнішні та внутрішні, тобто ті, що не пов'язані з безпосередньою діяльністю і ті, що пов'язані із специфікою діяльності банку, зокрема, кількістю та видами здійснюваних операцій, складом клієнтської бази, вмінням керування та процесами реалізації фінансових послуг тощо (див. рис.).

Ризик-менеджмент – це один із найоб'ємніших і найважливіших аспектів управління комерційним банком.

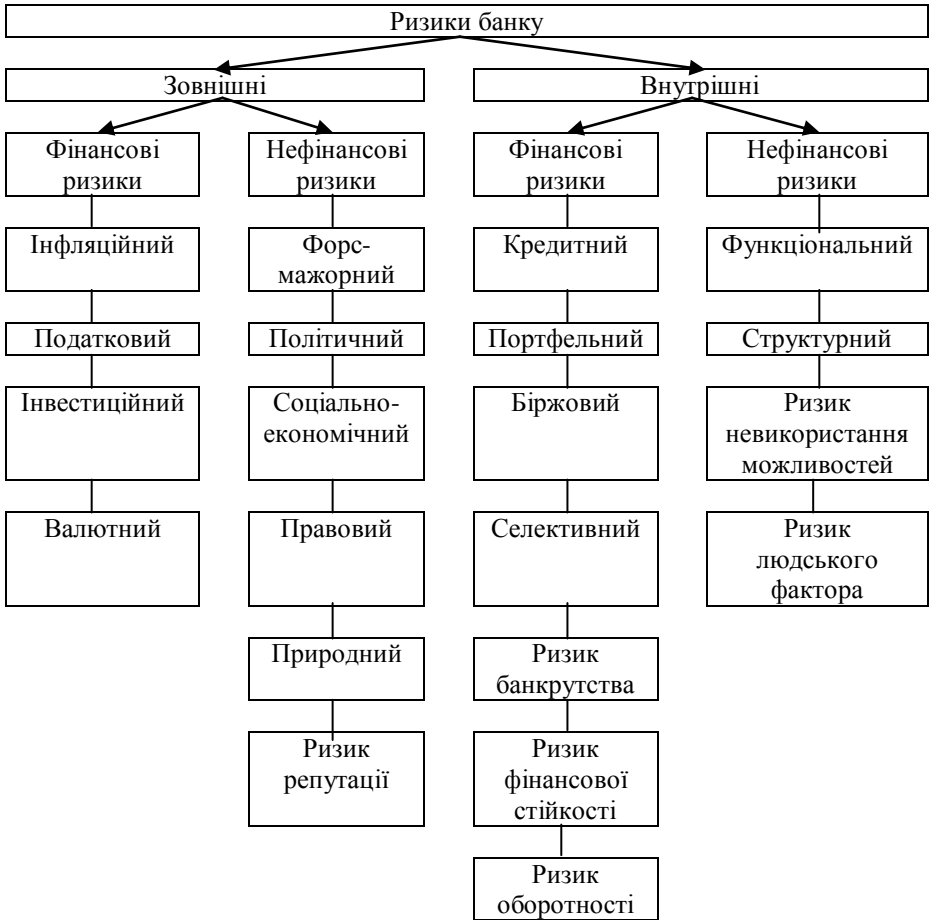


Рисунок – Класифікація ризиків банку[1]

Актуальність реалізації дієвої системи ризик-менеджменту зумовлена зростанням ступеня ризику надання банківських послуг, на що вказує нинішній досвід. Звичайно, ефективна система управління ризиками потребує теоретичного обґрунтування, але в той час, коли деякі питання залишаються не вирішеними до кінця, вона має бути надійною вже сьогодні.

Головна мета управління банківськими ризиками полягає в обмеженні або мінімізації їх впливу на діяльність керованого об'єкту. Організація системи регулювання має здійснюватися з урахуванням наступних умов:

- 1) наявності безпосереднього зв'язку між видами ризиків;
- 2) врахування динамічності ризиків;
- 3) існування фінансової залежності банківської установи від клієнтів;
- 4) намагання уникати будь-яких ризиків.

Завдання системи ризик-менеджменту комерційного банку полягає у тому, щоб зібрати та систематизувати достатньо інформації для здійснення якісного управління його поточною діяльністю, прогнозувати динаміку ризиків й брати участь у розробці стратегічних і тактичних планів банку.

Реалізація функцій ризик-менеджменту передбачає проведення таких заходів:

- 1) на аналітичному рівні – ідентифікацію ризику, виявлення факторів, які впливають на його виникнення та розвиток, прогнозування наслідків;
- 2) на прогнозному рівні – визначення можливих втрат і премії за ризик;
- 3) на оперативному рівні – мінімізацію або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління;
- 4) на управлінському рівні – здійснення постійного контролю за рівнем ризиків із використанням механізму зворотного зв'язку.

Як свідчить практика, запровадження системи управління ризиками приносить для банку ряд переваг, а саме: підвищує якість стратегічного планування; дозволяє уникати вартісних несподіванок; поліпшує ефективність роботи комерційного банку; дає змогу оптимально використовувати ресурси; сприяє більшій відкритості діяльності керівництва і покращує комунікації; забезпечує вище керівництво стислим оглядом головних ризиків та інформацією про ресурси, що виділені для впливу на високі ризики; надає менеджерам ефективну і послідовну методологію вивчення ризиків; удосконалює ведення обліку; орієнтує топ-менеджмент на використання факторів ризикоможливостей з метою підвищення вартості банку[2].

Втрати банку в разі відсутності такої системи або формальності її існування важко переоцінити, оскільки тоді банк стає незахищеним у довго- і короткостроковій перспективі, неефективною є процентна політика, виникає постійна загроза понесення суттєвих втрат чи банкрутства, спостерігається погіршення ділової репутації банку, який не дбає про безпеку своїх та довірених коштів. Справедливість даних слів підтверджує негативний досвід, отриманий вітчизняними банками під час останньої світової фінансово-економічної кризи.

За декілька передкризових років у фінансовому секторі відчувалося стрімке зростання. Так, темпи реалізації основних банківських послуг

(кредитування й відкриття депозитів) протягом 2006-2008 рр. становили в середньому до 60% щорічно. За даними Асоціації українських банків, обсяги кредитування юридичних та фізичних осіб на початок 2008 р. по відношенню до аналогічного періоду 2007 р. збільшилися на 67 і 96% відповідно, а зобов'язання комерційних банків у депозитах – на 62 і 55%[3].

Можливість для розширення ринку банківських послуг мала місце завдяки підвищенню економічної активності та рівня доходів населення у даний період. Забезпечення споживчого попиту на банківські продукти відбувалося за рахунок ресурсів міжнародних кредитних ринків. Однак, саме пришвидшені темпи зростання спричинили у подальшому ряд негативних подій. Оскільки, як зазначає М.В. Олексійчук, «... в умовах, що склалися, органи банківського нагляду недостатню увагу приділяли характеру складних структурованих продуктів, занадто поклалися на оцінки рейтингових агентств, а також применшили важливість підтримання постійних контактів і відповідної організаційної та інформаційної роботи з вищим керівництвом банків»[4].

Наслідки світової економічної кризи вплинули на ринок банківських послуг у вигляді скорочення фінансових ресурсів для рефінансування зовнішнього боргу, відтоку депозитів та підвищення кредитного ризику внаслідок різкого зниження платоспроможності населення. Згідно з НБУ, частка сумнівних і безнадійних кредитів зросла з 2,5% на початку 2008 р. до майже 9% наприкінці червня 2009 р. Включаючи обсяги субстандартних кредитів, частка негативно класифікованих кредитів у 2008 р. склала 14,5%, що значно вище, ніж в інших країнах. Обсяг наявних кредитів і депозитів скоротився приблизно на 30%[5].

Причини банківської кризи не одноразово аналізувалися іноземними дослідниками. На їх думку, частина катастрофічних наслідків була невідворотною через помилки, допущені в управлінні банківськими активами, хоча втрати можна було б мінімізувати у разі своєчасного виявлення та усвідомлення зростаючих зовнішніх ризиків. Так, згідно з доповіддю «Спостереження щодо практики управління ризиками протягом періоду нещодавніх негараздів на ринках» (2008 р.), «... першорядним джерелом збитків для фінансово-кредитних установ виявилася концентрація експозиції до ризиків за сек'юритизацією іпотечних кредитів, оскільки згадані установи взяли на себе ризики, які значно перевищували їх обсяги»[6].

Варто звернути увагу на те, що ризик-менеджмент був не готовий до виконання своїх функцій після настання подій 2008-2009 рр. Зокрема, допущено критичної помилки при формуванні структури капіталу банків,

тобто збільшення питомої ваги виданих кредитів, що у поєднанні з різким зниженням платоспроможності населення, призвело до кризи їх ліквідності. При цьому наявний інструментарій оцінки фінансового стану банків, визначення і аналізу ризиків (VaR, стрестестування) виявився неспроможним до своєчасного попередження користувачів про несприятливу ситуацію. Також визначальним фактором стало не врахування керівниками банків тривожних сигналів, якими супроводжувалося поширення наслідків світової фінансової кризи: зниження дохідності базових активів і неправдиві оцінки рейтингових агентств.

Серед важливих причин кризи банків слід виділити недієздатність системи управління ризиками, недоліки політики ціноутворення та організації хеджування. Крім того внутрішнє вимірювання обсягів ризикового капіталу було зорієнтоване на рейтинги рейтингових агентств, що не дозволило своєчасно визначити справедливую вартість ризику таких позицій[7].

Нинішня ситуація на фінансовому ринку свідчить, що підвищення показників до кризового рівня по основних банківських продуктах не відновлено. Так, статистика 2010-2011 рр. переконує, що за виданими кредитами юридичним особам досягнуто 36% зростання на рік, відкритими фізичними та юридичними особами депозитами – 20 і 5% відповідно. У кредитуванні фізичних осіб спостерігається спад, який пояснюється зменшенням купівельної спроможності населення та негативним досвідом «кризових» років[8].

Висновки. Таким чином, передумовою прибуткової діяльності комерційного банку є організація в ньому системи контролю за банківськими ризиками. В сучасних бізнес-умовах оцінка ризиків – один із найважливіших інструментів банківського менеджменту, оскільки за його допомогою вирішується ряд важливих завдань, спектр яких починається від проблем формування капіталу банку, розробки напрямів стратегічного планування та визначення адекватних бізнес-середовищу пріоритетів інвестиційно-кредитної політики. Як засвідчив перебіг світової економічної кризи на банківському ринку, системі ризик-менеджменту вітчизняних банків характерні ті ж недоліки, що й для іноземних банків. Окремо виділимо наступні: а) формальність інформаційної бази – не виходячи за межі даних рейтингових агентств, публічних показників ефективності, ігноруються можливості внутрішньобанківської системи моніторингу фінансово-економічного становища; б) ненадійність механізмів хеджування і страхування ризиків; в) необґрунтованість політики банку в частині

врахування ризиків при розробці цінової та грошово-кредитної політики, формуванні структури капіталу тощо.

Отже, ризик-менеджмент повинен адекватно відповідати на сучасні тенденції розвитку в банківській сфері, бути готовим протистояти кризі, адаптуватися до майбутніх змін, слугувати своєрідним механізмом захисту інтересів банку від неплатежів та необхідною умовою для вибору оптимальних, мотивованих рішень.

Список літератури: 1. *Вітлінський В.В.* Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / *В.В. Вітлінський, П.І. Верченко* – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с. 2. *Кльоба В.Л.* Вдосконалення ризик-менеджменту комерційного банку / *В.Л. Кльоба* // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 187-196. 3. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aub.org.ua/> 4. *Олексійчук М.В.* Основні напрями вдосконалення нагляду та управління банківськими ризиками / *М.В. Олексійчук* // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 4. – С. 141-145. 5. *Ніздельська І.А.* Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи / *І.А. Ніздельська* // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 43-47. 6. *Observations on Risk Management Practices during the Recent Market Turbulence* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newyorkfed.org/> 7. *The Role of Credit Rating Agencies in Structured Finance Markets* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasurers.org/> 8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/> 9. *Домащенко Д.В.* Управління ризиками в умовах фінансової нестабільності / *Д.В. Домащенко, Ю.Ю. Финогенова*. – М. : Магістр, 2010. – 240 с.

Надійшла до редколегії 29.11.2013

УДК 330.332

Особливості функціонування системи ризик-менеджменту в комерційних банках України / Т.О. Погорелова, Г.П. Ляшенко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67 (1040) - С. 190-196. Бібліогр.: 9 назв.

В статті розглянуто сутність банківських ризиків, представлена їх класифікація. Вивчено вплив банківських ризиків на діяльність вітчизняної банківської системи. Виявлені основні недоліки функціонування системи управління ризиками вітчизняних банківських установ.

Ключевые слова: ризик-менеджмент, банківські ризики, банківська діяльність, кредитні ризики, банківська установа

The article considers the nature of banking risks, presented their classification. The effect of banking risks on the domestic banking system. The basic shortcomings of the risk management system of domestic banking institutions.

Keywords: risk management, banking risks, banking, credit risk, financial institution

ЗМІСТ

РОЗИТ Т.В., Наднаціональні та національні органи регулювання світових фінансових ринків.....	3
ЧМЕЛЬОВА О.С., ТАТАРЧУК О.Ю., Концептуальна основа розвитку інноваційного потенціалу підприємства.....	11
СТРИГУЛЬ Л.С., Передумови та факториекономічної безпеки промислових підприємств	19
ЮР'ЄВА І.А., БЕРЕЗІНА Т.В., Аналіз шляхів удосконалення автоматизації обліку заробітної плати на підприємстві	25
ЧЕРНИШЕНКО О.І., ЛАРКА М.І., Вибір оптимального метода розподілу непрямих витрат на промислових підприємствах.....	29
КОСЕНКО О.П., ДОЛИНА І.В., ПЕРЕРВА П.Г., Еколого-соціальна оцінка інтелектуально-інноваційних технологій.....	36
МАЙБОРОДА О.Є., Шляхи підвищення конкурентоспроможності металургійної галузі	46
МАТРОСОВА В.О., СЕМЕНОВА О.О., Аналіз інноваційної активності підприємств України та стратегія формування корпоративного інноваційного потенціалу	53
ЧЕРНОБРОВКІНА С.В., УДЯНСЬКА Г.М., PR-діяльність у сфері промисловості.....	63
ВОЛКОВ В.В., ЛАРКА М.І., Модель управління формуванням та використанням бренд-капіталу на промисловому підприємстві	67
ЖМІНЬКА Л.А., Економічна сутність управління оборотними коштами ..	75
РЕТА М.В., ШИМКО Н.І., Діагностика фінансового стану як інструмент управління фінансовою безпекою підприємства.....	80
ЧЕРЕПАНОВА В.А., ЮНУСОВА А.Ю., Адаптивна система управління підприємством	90
ПУСТОВАР Я.П., Роль воспроизводственной функции заработной платы в формировании трудового потенциала работника.....	93
СТРИГУЛЬ Л.С., КИРИЧЕНКО О.В., Особливості застосування збалансованої системи показників для забезпечення економічної безпеки підприємства	99
КОЛОТЮК О.І., ШУКУН О.М., ЛОКТИОНОВА І.С., Формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства.....	103

МЕЛЕНЬ О.В., ЛУКАШ С.В., Актуальні питання оподаткування прибутку	107
ТИМОФЄЄВ Д.В., КОВАЛЬЧУК Т.Л., Проблеми захисту назви кондитеських виробів як торговельних марок	112
ПОГОРЕЛОВ С.Н., ПОГОРЕЛОВА Л.В., Влияние совершенствования технологической структуры парка оборудования на изменение объемов ремонтных работ.....	118
ГОНЧАРОВ А.Б., ГОНЧАРОВА С.Ю., Формування інноваційно-інвестиційної стратегії сучасного фармацевтичного підприємства	126
КАРЕТНИКОВА В.С., СОКОЛ Г.І., ПЕРЕВАЛОВ Л.І., ТЕСЛЕНКО С.О., Економічні проблеми інноваційних технологій переробки насіння соняшника.....	131
БУБЕНКО П.Т., СИДОРЕНКО Е.Н., Влияние конкуренции на инновационное предприятие , как стимулирование процесса принятия управленческих решений	136
ВІХЛЯЄВА С.І., ФЕДЯЙ В.І., Шляхи оптимізації управлінських рішень підприємства в умовах ризику та невизначеності	143
ПОПОВ М.О., Оцінка і напрямки підвищення ефективності використання енергоресурсів на підприємствах олійно-жирової галузі	148
ГОЛОВНЯ В.В., ХАУСТОВА И.Е., Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита - гарантия выполнения службой внутреннего аудита своих задач	153
ФАЛЬЧЕНКО О.О., ТОКАРЬ Н.Б., Конкурентоспроможність як складова економічної безпеки підприємства	156
ЛИННИК О.І., АРТЕМЕНКО Н.В., Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз	159
СЛАСТЯНИКОВА А.І., Управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства: аналітичний аспект	170
ПОБЕРЕЖНА Н.М., Інвестиційна складова економічної безпеки.....	179
ЮР'ЄВА І.А., Механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки підприємства	186
ПОГОРЕЛОВА Т.О., ЛЯШЕНКО Г.П., Особливості функціонування системи ризик-менеджменту в комерційних банках України	190

ДО УВАГИ
випускників середніх шкіл, технікумів, коледжів, вузів

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ Національного технічного університету «ХПІ»
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 «ХПІ», перший поверх, кім. 101 і кім.106. Документи приймаються на бюджетну (з 20
квітня по 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 напрямом «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 уміннями в області організації і управління виробничими процесами. Це єдина спеціальність, яка своїм випускником 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 зрізів 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 економічні, так і на юридичні посади 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 зразків 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

Пройзд: 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 № 67 (1040)

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 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.
Наклад 300 прим. Зам. № 36. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХП”.

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 3657 от 24.12.2009 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФОП Шейніна О.В.,

Свідотство про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2779 від 15.02.2007 р.
61052, ул. Славянская, 3 оф.5
