

ISSN 2079-0767



ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХІІІ»**

32'2014

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»**

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 32 (1075) 2014

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2014

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.
Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2014. - № 32 (1075) – 225 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;

С.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. Ніколаєнко, канд. іст. наук, проф.; П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.;

В.А. Пуляєв, д-р техн. наук, проф.; М.І. Рищенко, д-р техн. наук, проф.;

В.Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.; Г.М. Сучков, д-р техн. наук, проф.;

Ю.В. Тимофєєв, д-р техн. наук, проф. ; М.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор: П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.;

Заступник відповідального редактора: М.І. Погорєлов, к-д. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: О.О. Круглов

Члени редколегії: С.І. Архіреєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.;

А.І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.; В.М. Тимофєєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Заруба, д-р екон.

наук, проф.; Л.М. Івін, д-р техн. наук, проф.; П.А. Орлов, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Герасимчук,

д-р екон. наук, проф.; О.Є. Кузьмін, д-р екон. наук, проф.; В.М. Гончаров, д-р екон. наук, проф.

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

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 4 від 04 квітня 2014 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2014

А.О. МАРЮХНІЧ, магістрант, НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕХНІКИ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ТРАКТОРНИЙ ЗАВОД ІМ. С.ОРДЖОНІКІДЗЕ»

У статті запропоновано дослідження інноваційної конкурентоспроможності техніки на прикладі ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе». Результати дослідження дозволяють отримати оцінку конкурентоспроможності інноваційних продуктів, що обумовлені маркетинговим середовищем підприємства. Отримана оцінка конкурентоспроможності інноваційного продукту надає змогу обґрунтувати та прийняти управлінські рішення щодо виведення інноваційної техніки на ринок.

Ключові слова: інновація, конкурентоспроможність, інноваційна політика, ефективність діяльності, аналіз

Вступ. Необхідність проведення ефективної інноваційної політики на вітчизняних підприємствах з метою досягнення більш високих результатів господарювання, в першу чергу підвищення конкурентоспроможності національної продукції на зовнішніх ринках, визначає актуальність теми роботи та її значущість.

Об'єктом дослідження є інноваційна політика підприємства, предметом - вплив інноваційної політики на конкурентоспроможність виробленої підприємством продукції.

Аналіз основних досягнень і літератури. Теоретичні концепції різних напрямків проблеми оцінки рівня економічності та конкурентоздатності продукції знайшли відображення в наукових роботах вітчизняних та зарубіжних авторів. Ця проблема є об'єктом вивчення, з одного боку, вчених-економістів, які спеціалізуються в галузі оцінки економічності та економічної ефективності нової техніки: Л.В. Барташова, Л.І. Гамрат-Курека, І.П. Житної, Є.П. Житного, А.П. Ковальова, Р.М. Колегаєва,

Є.К. Смирницького, О.Г. Туровця, А.І. Яковлева та інш., а з другого боку - проблема конкурентоспроможності товару є об'єктом вивчення маркетологів: В.Г. Герасимчука, В.Є. Демидова, П.С. Зав'ялова, Г.Дж. Болта, М. Портера, Є. Діхтля, Х. Хершгена та інш.

Мета дослідження. Мета роботи – розробка науково-обґрунтованої пропозиції вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства на основі його інноваційної політики. Для досягнення даної мети автор передбачає вирішення наступних завдань:

1) вивчення науково-теоретичних підходів, сутності, особливостей та принципів інноваційної політики підприємства;

2) дослідження механізму впливу інноваційної політики на конкурентоспроможність продукції;

3) аналіз цілей і способів проведення інноваційної політики публічного акціонерного товариства «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе»;

4) визначення шляхів підвищення ефективності інноваційної політики та конкурентоспроможності продукції публічного акціонерного товариства «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе».

Матеріали досліджень. В даний час на підприємстві є каталог інноваційних проектів та розробок, куди входять найважливіші новаторські ідей і технології.

Однією з найважливіших стратегічних цілей інноваційної політики, що стоять перед підприємством, є створення і впровадження високопродуктивних, надійних і економічних машин, здатних агрегатуватися з широким комплексом обладнання, конкурентоспроможних на зовнішньому ринку. Для реалізації цих цілей необхідні значні інвестиції. Бізнес-планом на 2013 рік передбачені за кошти інвестиційної нерухомості - інвестиційні вкладення в розмірі 6665 тис. грн., спрямовуються на технічне переозброєння. Фінансувати нові проекти планується за рахунок власного прибутку, банківських кредитів та державної підтримки. Хоча в даний час інвестиції є в основному внутрішніми, та вже в 2015 р. з'являються перспективи для іноземного інвестування.

В даний час виробнича програма ПАТ «ХТЗ» націлена на реалізацію стратегії збільшення обсягів виробництва. Підприємство за останні роки значно збільшило обсяги виробництва, причому темпи його зростання з часом прискорюються. Очевидно, що виконання намічених цілей можливе в основному за рахунок розширення кола замовників, задоволення їх вимог у частині комплектації та якості виробів. Це в свою чергу веде до подальшого зростання обсягів нової продукції, кількості її модифікацій без збільшення витрат на випуск виробів.

Здійснити таке можливо тільки при здійсненні ефективної інноваційної політики та оптимізації управління (детальне планування і жорстке дотримання графіків випуску і постачання). Значна увага на підприємстві

приділяється розвитку інформаційних технологій як необхідного елемента забезпечення виробничої діяльності. На ПАТ «ХТЗ» реалізується стратегія розвитку інформаційних технологій, яка полегшує вирішення поставлених бізнес-цілей на найближчу перспективу.

Разом зі збільшенням обсягу виробництва на підприємстві відбуваються значні зміни у структурі товарного випуску. За останні 4 роки кількість моделей тракторної техніки збільшилося майже в два рази, нарощування обсягів виробництва в значній мірі відбувається за рахунок випуску енергонасичених тракторів (їх частка в загальному обсязі виробництва - 26%) великої потужності, які значно економічнішим і більш ефективні в експлуатації. Рівень оновлення продукції ПАТ «ХТЗ» можна розрахувати за формулою:

$$I_{\text{обн}} = d_{\text{нов}} / d_{\text{заг}} \quad (1)$$

де $d_{\text{новий}}$ - кількість тракторів нових моделей, освоєних у виробництві;

$d_{\text{заг}}$ - загальна кількість вироблених тракторів. Даний показник дорівнює:

$$I_{\text{обн}} = 10358/49322 = 0,21.$$

Можливість позитивних змін потребує вчасно внесених в маркетингову політику підприємства істотних коректувань, спрямованих на усунення недобросовісних посередників і розвиток власної товаропровідної мережі. Так, для реалізації і просування продукції можливе створення 5 торгових домів із часткою статутного капіталу «Харківського тракторного заводу».

Інноваційна політика ПАТ «ХТЗ» і надалі буде спрямована на вдосконалення власної збутової мережі. Така політика дозволила збільшити обсяги експортної реалізації продукції і, відповідно, отримати більше прибутку. А це, у свою чергу, призвело до стабілізації фінансово-економічної ситуації на підприємстві.

Висновки. За результатами проведеної роботи, а саме: вивчення науково-теоретичних підходів, сутності, особливостей та принципів інноваційної політики підприємства; дослідження механізму впливу інноваційної політики на конкурентоспроможність продукції; вивчення цілей і способів проведення інноваційної політики публічного акціонерного товариства «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе»; оцінки

ефективності інноваційної політики та конкурентоспроможності продукції даного підприємства - можна зробити такі узагальнення і пропозиції.

Підтримка конкурентоспроможності національної економіки в даний час можливе лише за наявності ефективного інноваційного механізму, що сполучає наукову ідею, прикладну розробку на її основі і впровадження результату в масове виробництво. Підприємство є базовою ланкою національної економіки, тому створення механізму впровадження, підтримки та управління інноваціями, тобто проведення інноваційної політики, є вирішальним чинником підвищення ефективності всього народногосподарського комплексу.

Метою інноваційної політики є створення умов для забезпечення ефективної діяльності підприємства на основі підвищення його конкурентоспроможності та конкурентоспроможності продукції. Інноваційна політика підприємства представляє собою комплексне поєднання виробничої, інвестиційної, маркетингової, зовнішньоекономічної та кадрової політик; її ефективність залежить від взаємозв'язки і координації даних складових, також від наявності налагодженої системи фінансування, кредитування, оподаткування, що функціонують стосовно інноваційній сфері наукових розробок;

Конкурентні переваги продукції підприємства досягається за рахунок виробництва, насамперед нового, затребуваного ринком товару або на основі поєднання ефективного використання всіх ресурсів підприємства і зниження витрат виробництва із забезпеченням відносно низьких цін і високої якості товару, що в обох випадках в значній мірі залежить від інноваційної політики, що проводиться підприємством;

ПАТ «ХТЗ» є хорошим прикладом ефективної організації інноваційної політики і підпорядкування її цілям стійкого зростання конкурентоспроможності підприємства і виробленої їм продукції. Інноваційна політика ПАТ «ХТЗ» реалізує стратегію комплексного розвитку підприємства: збільшення обсягів виробництва та реалізації, розширення модельного ряду і номенклатури виробленої продукції, підвищення якості роботи організаційної структури, освоєння нових ринків збуту. Це забезпечує підвищення стійкості підприємства: збільшення різновидів виробів сприяє підтримці попиту на продукцію на різних сегментах ринку; диверсифікованість експортних поставок забезпечує незалежність виробничої і комерційної діяльності від сезонних коливань на окремих ринках.

Серед основних напрямків потрібно відзначити питання сертифікації продукції, оптимізації роботи з постачальниками, оновлення продукції,

розвитку товаропровідної мережі, впровадження і розвитку інформаційних технологій.

Для практичної реалізації цих напрямків, пропонується:

- впровадити у практику планування інноваційних пропозицій, механізм оцінки впливу інновацій на конкурентоспроможність та економічні показники підприємства;
- до оцінки економічної привабливості інноваційних пропозицій включити комплекс розрахунків економічної ефективності виробництва, як критерій впровадження відбору найбільш ефективних напрямків;
- впровадити комплекс маркетингу нової техніки, який забезпечує ефективну оцінку рівня її параметрів у порівнянні з аналогами;
- запропонувати методи експертизи інноваційної пропозиції у системі збуту нової техніки.

Список літератури: 1. *Гончаров Ю. В.* Ресурсний потенціал промисловості України та розвиток конкурентоспроможності національної економіки / *Ю. В. Гончаров, Д. В. Крищенко* // Науковий вісник Національної академії ДПС України. — 2006. с. 33-34. 2. *Інноваційний менеджмент: Підручник для вузів / Льєнкова С. Д., Гохберг Л. М., Ягудін С. Ю. і ін.* - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 343 с. 3. *Кочетов Н.* Прискорення освоєння нової продукції як один з базових компонентів конкурентоспроможності // Наука та інновації. - 2007 - № 8. - С. 63-66.

Bibliography (transliterated): 1. *Goncharov Yu. V. Resursny`j potencial promy`slovosti Ukrainy` ta rozvy`tok konkurentospromozhnosti nacional`noyi ekonomiky` / Yu. V. Goncharov, D. V. Kry`shhenko* // *Naukovy`j visny`k Nacional`noyi akademiyi DPS Ukrainy`.* — 2006. s. 33-34. 2. *Innovacijny`j menedzhment: Pidruchny`k dlya vuziv / Il`enkova S. D., Goxberg L. M., Yagudin S. Yu. i. in.* - Moskva: YuNY`TY`-DANA, 2003. - 343 s. 3. *Kochetov N. Pry`skorennya osvoyennya novoyi produkciji yak odu`n z bazovy`x komponentiv konkurentospromozhnosti / / Nauka ta innovaciji.* - 2007 - # 8. - S. 63-66.

Надійшла до редколегії 03.02.2014

Г.В. КАРВИЦКАЯ, канд. экон. наук, доц., Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина, Рязань, Россия;

Е.В. НАЗАРЕНКО, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ»;

О.Ю. ЕГОРОВА, канд. экон. наук, доц., Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.М.Бекетова, Харьков

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье утверждается, что стремление к повышению конкурентоспособности бизнеса в странах бывшего Советского Союза сопровождается адаптацией маркетинговых технологий к их национальной специфике. В условиях макроэкономической интеграции необходим регулярный мониторинг результатов рыночной деятельности предприятий во внутренней и внешней среде и оценка складывающегося имиджа.

Ключевые слова: межкультурные маркетинговые коммуникации, макроэкономическая интеграция, управление неформальными коммуникациями, реакция на жалобы клиентов

Введение. Растущая роль инновационных процессов в экономике России, Украины, Беларуси, Казахстана и необходимость повышения конкурентоспособности бизнеса придают особое значение комплексу маркетинговых технологий, среди которых важное место принадлежит маркетинговым коммуникациям. Современный межкультурный подход к управлению маркетинговыми коммуникациями позволяет влиять на сильные стороны предприятий разных стран и устранять слабые. Лишь при достижении необходимого уровня коммуникативности предприятие может обеспечить не только своевременную реакцию на изменения в рыночной ситуации на постсоветском пространстве, но и предпринять некоторые упреждающие действия для реализации новых возможностей и нейтрализации возникающих угроз.

Постановка задачи. Цель статьи – анализ применения маркетингового подхода к работе предприятий в условиях складывающихся интеграционных реалий. Для осуществления успешной коммерческой деятельности в условиях международной экономической нестабильности и изменчивости рынка необходима своевременная и достоверная информация. Управление коммуникациями вносит согласованность в работу предприятия, обеспечивает нормальное функционирование внутренней среды и взаимодействие с отечественными и зарубежными контрагентами. С помощью маркетинговых коммуникаций обеспечивается взаимодействие рыночных субъектов разных стран, создается

возможность для передачи информации, обмена оценками результатов рыночной деятельности, направленной на изменение и поддержание потребностей потребителей в товарах и услугах, а также на создание позитивного имиджа предприятия.

Вместе с тем, анализ хозяйственной практики показывает, что в деятельности предприятий России и стран Ближнего Зарубежья в настоящее время наблюдается недооценка фактора обратных связей в коммуникационном процессе [1,2].

Материалы исследований. Для достижения наибольшего коммуникационного эффекта предприятию необходимо отчетливо представлять совокупность ролей, с которыми оно выступает во внутренней и внешней среде. Любое предприятие выступает одновременно в качестве производителя, потребителя, работодателя, налогоплательщика, рекламодателя. Все эти взаимосвязанные роли требуют формирования и непрерывного поддержания системы обратных связей со всеми контактными аудиториями. Особое место в деятельности любого предприятия занимает потребитель (покупатель, клиент). Главным инструментом воздействия на клиентов предприятия, действительных и потенциальных, является комплекс инструментов продвижения, среди которых явными лидерами выступают рекламное воздействие и PR [3].

Традиционная модель процесса маркетинговой коммуникации с клиентами предполагает следующие действия: выявление целевой аудитории, определение ее качественных и количественных характеристик; определение желаемой реакции (в том числе в количественном выражении); обеспечение осведомленности потенциальных клиентов о предприятии и товаре; завоевание доброжелательного отношения целевой аудитории к предприятию и его товарам; побуждение потенциального клиента к совершению покупки.

Очевидно, что в сегодняшней достаточно острой конкурентной борьбе преимущества могут себе обеспечить только те предприятия, которые предлагают качественные товары (услуги), основывают свои решения на знании предпочтений клиентов, особенностей их покупательского поведения. Залогом успешности все больше становится отслеживание реакции клиентов на проводимые действия рекламного характера, на уровень сервиса, на показатели удовлетворенности/неудовлетворенности клиентов. Не уделяя должного внимания этой стороне работы, предприятие в лучшем случае будет иметь упущенные выгоды, а в худшем – понесёт значительные убытки.

В настоящее время наблюдается тенденция к значительному снижению эффективности традиционных рекламных носителей, таких как стандартная теле- и радиореклама, реклама в прессе, директ-мэйл и пр. Подобная ситуация связана, с одной стороны, со стремительным развитием традиционной рекламы, а с другой

стороны, с эволюцией потребителя как такового. Увеличившийся объем рекламного рынка в целом приводит к тому, что рекламное послание, направленное к потребителю традиционным методом, просто теряется в потоке таких же сообщений. При этом стоимость рекламы, будучи на сегодняшний день достаточно высокой, продолжает расти. В то же время расширение сетки вещания и появление огромного количества каналов и радиостанций позволяют потребителям не замечать весомой части информационного воздействия, что требует гораздо более значительных рекламных бюджетов для достижения тех же целей, чем несколько лет назад. Аналогичные тенденции можно отметить и в развитии других форм продвижения. Почтовая рассылка, распространяемые на улицах листовки и реклама в прессе уже не привлекают внимания клиентов, как это было какое-то время назад. Каждое отдельное рекламное сообщение теряется среди множества подобных ему предложений, выбрасывается, часто даже не будучи бегло просмотренным [4].

Серьёзно меняется и отношение потребителя к рекламной продукции. Отчетливо выраженная усталость от навязчивой рекламы наряду с массовым недоверием к рекламной информации и тенденцией к индивидуализации потребления приводит к тому, что потребители начинают активно защищаться от избыточного и агрессивного информационного потока. Традиционная реклама воспринимается как раздражающее явление, что заслоняет её содержательное наполнение, а значит, лишает ее информационной функции. В то же время, нуждаясь в получении более достоверной информации, потребитель начинает формировать независимое мнение за счет совершенно иных коммуникационных каналов. Все большую роль начинают играть неформальные коммуникации межличностного характера, которые осуществляются как в процессе прямого контакта (разговор), так и в опосредованной форме (телефонный разговор, переписка, общение на Интернет-форумах, образование Интернет-сообщества в чате). Так, в Интернете существует клуб любителей автомобилей «Запорожец», пива «Бочкарев» и т.п. И хотя межличностное общение проигрывает в скорости распространения информации, оно на порядок выигрывает в мотивации потребительского выбора [5].

Предприятие, которое стремится обеспечить эффективность затрат на информирование потенциальных клиентов, не может игнорировать вышеназванного факта или пассивно констатировать происходящие коммуникативные изменения. Его задачей становится управление сферой неформальных коммуникаций, которое состоит в том, чтобы стать активным элементом данного коммуникационного процесса, выступая, к примеру, как независимое лицо потребителя или инициируя распространение нужной информации между его участниками, оказывая на них информационное влияние.

В любом случае, отслеживание конечной реакции потребителей на коммуникационные процессы предприятия, может, например, измеряться по следующим параметрам: количество новых покупателей, количество всех покупателей, изменение объёмов продаж, изменение доли рынка, занимаемой предприятием.

Одним из самых проблемных сигналов в системе обратных связей являются жалобы клиентов. Жалобы выступают в качестве источника информации, позволяющего лучше понять узкие места в работе предприятия, его персонала, а также ожидания клиента, восприятие им качества услуг, сервиса. Предприятия, которые считают работу с жалобами трудоёмким и бесполезным делом, или просто недооценивают ее значение, несут значительный экономический ущерб. Работа с жалобами клиентов предполагает их классификацию, анализ причин возникновения, поиск оптимального с позиции клиента и предприятия решения конфликта, прогнозирование возможного возникновения проблем в будущем, внесение корректирующих мер в работу предприятия. Потери предприятия могут быть уменьшены в той степени, в которой оно оперативно и эффективно реагирует на зафиксированные жалобы и претензии.

Однако далеко не все клиенты предприятия, неудовлетворённые контактами с ним, фиксируют свои претензии и жалобы формально. Их молчаливая реакция может проявиться в потере доверия к предприятию, уходу к конкурентам, передаче сведений о неудачном опыте взаимоотношений с данным предприятием третьим лицам (семье, друзьям, коллегам). В то же время клиент, удовлетворенный деятельностью предприятия сегодня, завтра может снова обратиться к его услугам, а также стать своеобразной рекламой для предприятия, его товаров и услуг. Все это вызывает необходимость регулярного мониторинга степени удовлетворенности/неудовлетворенности клиентов, выяснения наиболее типичных причин неудовлетворенности посредством использования таких способов сбора информации, как наблюдение, интервью, анкетирование, бесплатная горячая телефонная линия.

Одной из наиболее распространённых причин неудовлетворенности клиентов выступает качество работы персонала, непосредственно контактирующего с клиентами. Это обстоятельство придает особое значение всем элементам системы управления персоналом, усиливает роль обратных связей в системе маркетинговых коммуникаций предприятия со своими сотрудниками. Наиболее важными вопросами для руководства клиенто-ориентированного предприятия, требующими сбора соответствующей информации и принятия корректирующих решений, являются следующие: как воспринимают сотрудники имидж предприятия?; совпадают ли ожидания сотрудников в отношении предприятия с действительностью?; каков уровень текучести кадров и ее основные причины?;

насколько мотивированы работники в сохранении постоянных клиентов и привлечении новых?; насколько заинтересованы сотрудники в постоянном повышении квалификации?; насколько благоприятен морально-психологический климат в коллективе?

Выводы. Можно констатировать, что формирование продуманной и гибкой системы обратных связей в маркетинговых коммуникациях предприятия помогает решать широкий круг задач, связанных с экономической интеграцией, таких как:

- идентификация источников неудовлетворенности клиентов;
- координация всех аспектов взаимоотношений с клиентами;
- выявление новых рыночных перспектив на основе анализа данных о потенциальных и существующих клиентах;
- разработка современных маркетинговых кампаний, нацеленных на особо перспективных потенциальных клиентов;
- обеспечение своевременности предоставления новых услуг, адаптированных к национальным особенностям стран;
- выявление и удержание клиентов, предрасположенных к отказу от услуг предприятия;
- корректировка системы управления персоналом, нацеленная на межкультурный маркетинговый подход к деятельности.

Список литературы: 1. Рубан В.В. Сучасні проблеми соціально-відповідального маркетингу /Рубан В.В. // – Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20 (993) 2013, С. 65-70. 2. Квятковська Л.А. Процес адаптації сучасного підприємства до умов мінливого зовнішнього середовища /Квятковська Л.А. // Матеріали VI Міжнар. науково-практичної конф. «Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств» 30-31 жовтня 2013 р. – Харків, 2013. С. 55-57. 3. Архіпова Т.В. Культурне середовище як фактор впливу на розвиток рекламного бізнесу /Архіпова Т.В. // Труды VIII Міжнар. науково-практичної конф. «Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2012» 6-7 грудня 2012 р. – Х.: НТУ «ХПІ», 2012 р. – С. 166-169. 4. Р. Батра, Дж. Майєрс, Д. Аакер Рекламний менеджмент: Пер. с англ. – М.; СПб.; К.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – 784 с. 5. Ілляшенко Н.С., Косенко А.В. Принципи формування кон'юнктури цільового ринку підприємства в рамках концепції інноваційного маркетингу /Ілляшенко Н.С., Косенко А.В. // – Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 04 2012, С. 92-98.

Bibliography (transliterated): 1. Ruban V.V. *Suchasni problemy` social'no-vidpovidal'nogo markety`ngu* /Ruban V.V. // – Visnyk NTU «XPI». – 2013. – # 20 (993) 2013, S. 65-70. 2. Kvyatkovs'ka L.A. *Proces adaptaciyi suchasnogo pidpry`yemstva do umov minly`vogo zovnishn`ogo seredovy`shha* /Kvyatkovs'ka L.A. // Materialy` VI Mizhnar. naukovo-prakty`chnoyi konf. «Problemy` social'no-ekonomichnogo rozvy`tku pidpry`yemstv» 30-31 zhovtynya 2013 r. – Xarkiv, 2013. S. 55-57. 3. Arhipova T.V. *Kul'turne seredovy`shhe yak faktor vplyvu na rozvy`tok reklamnogo biznesu* /Arhipova T.V. // Trudy` VIII Mizhnar. naukovo-prakty`chnoyi konf. «Doslidzhennya ta opty`mizaciya ekonomichny`x procesiv` «Opty`mum-2012» 6-7 grudnya 2012 r. – X.: NTU «XPI», 2012 r. – S. 166-169. 4. R. Batra, Dzh. Majers, D. Aaker *Reklamnyj menedzhment*: Per. s angl. – M.; SPb.; K.: Izdatel'skij dom "Vil'jame", 2004. – 784 s. 5. Ilyashenko N.S., Kosenko A.V. *Pry`ncy`py` formuvannya kon'yunktury` cil`ovogo ry`nku pidpry`yemstva v ramkax koncepciyi innovacijnogo markety`ngu* /Ilyashenko N.S., Kosenko A.V. // – Visnyk NTU «XPI». – 2012. – # 04 2012, S. 92-98.

УДК 658:589:656.2

І.О. ХОРОШИЛОВА, асистент, Харківській національний автомобільно-дорожний університет, Харків

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

У статті розкрито напрями забезпечення економічної безпеки транспортної системи України, що включають посилення державного регулювання, державного протекціонізму транспорту, оновлення рухомого складу, розбудови мережі міжнародних транспортних коридорів тощо. Схарактеризовано ситуацію, яка склалася у 2013 році.

Ключові слова: економічна безпека, транспортна система, напрями.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, трансформація форм власності, зміна факторів мотивації праці визначають необхідність формування нових підходів до організації та управління транспортною системою. Особлива роль відводиться підтримці належного рівня економічної безпеки транспортної системи, як обов'язковій умові стійкого функціонування. Ця проблема зберігає свою актуальність для всієї системи транспорту також і через послаблення позицій України на світовому ринку перевезень, втрату транзитних потоків.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми. Проблемам економічної безпеки транспорту присвячена велика кількість наукових праць. Значний рівень теоретичних надбань належить таким вченим як Міщенко С.П., Шевченко І., Ейтутіс Г., Новікова А., Широковій О., Васильєву О., Лук'яновій О., Мачерет Д., Терешіній Н., Лапідуса Б., Тріхункову М. [1-8]. Незважаючи на визначний внесок зазначених вчених актуальним є дослідження теоретичних основ щодо проблеми визначення, оцінки і прогнозування розвитку транспортної системи з погляду забезпечення його економічної безпеки за допомогою найважливіших показників і індикаторів його функціонування під впливом загроз зовнішнього і внутрішнього характеру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складовою національної безпеки держави є транспортна безпека, яка характеризується як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, економіки, держави від реальних та потенційних загроз якісному транспортному забезпеченню на

внутрішніх та міжнародних ринках перевезень на основі ефективного використання її транспортного потенціалу. Транспортна безпека включає

© І.О. Хорошилова, 2014

чотири аспекти: економічний, що характеризує ступінь конкурентоспроможності вітчизняного транспорту, рівень забезпечення потреб країни у перевезеннях та реалізації її транзитного потенціалу; соціальний, що характеризує стан задоволення населення країни у перевезеннях, а також соціально-психологічний стан транспортних колективів, міст та регіонів, де транспорт є системо утворюючим елементом; технологічний, що характеризує рівень безпеки на транспорті (аварійність); екологічний, що характеризує техногенний вплив транспорту на навколишнє середовище.

Економічна безпека транспортної системи визначається спроможністю вітчизняного транспорту якісно конкурувати на ринках міжнародних перевезень та ефективно реалізовувати транзитний потенціал. Серед основних показників економічної безпеки транспортної системи називають рівень зносу основних фондів, рівень інвестицій у транспорту систему, частку імпортованих технічних засобів транспорту у загальному обсязі закупівель техніки.

Україна володіє розвинутою транспортною системою, до складу якої входять 22,3 тис.км залізничних колій, 169,5 тис.км автомобільних доріг, майже 3 тис.км внутрішніх водних шляхів, 18 морських та 10 річкових портів, 36 аеропортів. Однак, не дивлячись на це сучасний стан транспортної системи України не відповідає вимогам світового транспортного ринку в результаті чого держава поступово втрачає свій транзитний потенціал.

Технологічні потужності національної транспортної системи дозволяють щороку перевозити залізницями, внутрішнім водним та автомобільним транспортом і переробляти в портах понад 60-70 млн. тонн та доставляти трубопровідним транспортом близько 200 млн. тонн транзитних вантажів. Однак, фактичні обсяги транзиту становлять лише 200 млн. тонн, тобто наявний транзитний потенціал України використовується на 70 %, а на транспорті загального користування (без трубопроводів) - лише на 50 %. Такі труднощі в реалізації Україною своєї ролі транзитної держави викликані, перш за все, відсутністю тривалий час державної інвестиційної підтримки транспортних галузей, в результаті чого останні втратили свої провізні спроможності.

Автомобільний транспорт виступає ключовим елементом транспортної системи України, але автомобільні дороги не відповідають європейським стандартам, зокрема таких показникам, як: навантаження на вісь, швидкість

пересування, забезпеченість сучасними дорожніми знаками і розміткою, необхідною кількістю пунктів технічної та медичної допомоги, харчування і відпочинку, заправки паливом і мастилом, телефонного зв'язку тощо. Практично відсутні дороги 1 категорії з багаторядним рухом на високих швидкостях. Значного поліпшення потребує матеріально-технічна база організацій, які здійснюють розвиток і обслуговування автомобільної транспортної мережі.

Визначну роль виконає водний транспорт. Сьогодні з огляду на значне моральне старіння і фізичне зношення суден (понад 15 років), а також їх мало тоннажність різко постало завдання оновлення флоту. Його вирішення вимагає реструктуризації суднобудівної галузі, налагодження випуску суден різного призначення на заводах у Миколаєві, Херсоні, Керчі та Феодосії, а також на 8 судноремонтних заводах [9]. Однак сьогодні вже не достатньо вантажі швидко та якісно перевалювати в портах, перш за все необхідно забезпечити своєчасну доставку цих вантажів до кінцевого місця призначення, що можливо лише шляхом тісної взаємодії морського, залізничного та автомобільного видів транспорту. Проявом такої співпраці є організація контейнерних, контрейлерні, мультимодальних та інтермодальних перевезень.

Лідуючі позиції в транспортній системі України належить трубопровідному транспорту. Україна виступає найбільшим в світі транзитером нафти та природного газу. Через її територію проходить 22 магістральні газопроводи, 15 з яких виходить за межі України, та 12 основних нафтопроводи. Лише російського газу через Україну щорічно прокачується в середньому 100-115 млрд. куб. м. Велику небезпеку трубопровідному транспорту становить значне фізичне старіння цього господарства. На сьогоднішній день потребують заміни сотні кілометрів магістральних трубопроводів і десятки газоперекачувальних станцій та діагностики трубопроводів. Другою і можливо найбільшою проблемою для трубопровідного господарства України є можливість втрати частини транзитного газу, який постачається з Росії в Європу.

Залізничний транспорт України, являючись основним перевізником промисловості України та основою її транспортної системи, перевозить понад 45% пасажирів і понад 80% вантажів. При цьому знос основних фондів та рухомого складу — катастрофічний. За останні роки у залізничну галузь вкладається капітальних інвестицій лише близько 3% від загальних державних витрат, тоді як в розвинених країнах світу - близько 10 - 15%. Галузь працює з фізично та морально застарілими фондами, знос яких стрімко прогресує. Якщо в 1995 р. рівень їх зносу складав близько 41%, то в

2013 р. уже досяг 87%, тобто збільшився в 2,1 рази. Вичерпали свій ресурс більше 73% усіх споруд, у тому числі знос верхньої будови шляху досяг 71%, ресурс залізничних мостів вичерпаний на 70%, з перевищення нормативного терміну експлуатується більше 60% усіх стрілочних переводів, більше половини ліній автоблокування. Особливо великий рівень зносу рухомого складу: вантажні вагони — більше 70%, пасажирські — 83%. За межами нормативного терміну служби експлуатується 83% електровозів, 88% тепловозів, 89% секцій електромоторів і 76% дизель-потягів. Залізниці відчувають дефіцит вантажних ресурсів, і в першу чергу напіввагонів, що забезпечують більше 75% перевезень вантажів. Залізниці перебувають у складному фінансовому стані, дефіцит коштів доріг уже перевищив 20% від річного обсягу надходжень, кредиторська заборгованість наближається до 10 млрд. грн., а це майже 31% річних прибуткових надходжень від перевезень.

Прискорене оновлення рухомого складу є одним із найважливіших напрямів модернізації транспорту. Це дасть змогу суттєво поліпшити обслуговування економіки та населення, підвищити конкурентоспроможність національних перевізників на світових ринках перевезень, забезпечить повною мірою безпеку перевезень та охорону довкілля. Проте, багато інвесторів, скоріше за все, не будуть направляти інвестиційні ресурси в транспорту систему, дотримуючись принципу обережності (консерватизму).

За попередніми даними за 2013 рік у транспортній системі України забезпечено стабільне зростання вантажних та пасажирських перевезень [9].

Динаміка до зростання, незважаючи на втрату одного з основних гравців ринку на початку року, передусім спостерігається в авіації. Авіаційним транспортом України впродовж 2013 року буде перевезено 7 млн 520 тис. пасажирів: на міжнародних рейсах - 6 млн. 405 тис., на внутрішніх – 1 млн 115 тис. осіб. У цілому – це 98,6% від торішніх обсягів 2012 року. За підсумками року буде досягнуто торішніх результатів. Зокрема на 8,7% збільшилась кількість пасажирів на міжнародних лініях – перевезено 465,2 тис. осіб.

За попередніми розрахунками пасажиропотоки через аеропорти України склали 1 млн. 136,9 тис. осіб – на 18,1% більше, ніж у 2012 році. За 2013 рік аеропорти орієнтовно прийняли та відправили 14 млн 70 тис. пасажирів – на 6,7% більше, ніж за 2012 рік. Обсяги перевезень пасажирів залізницею у 2013 році залишилися - майже на рівні 2012 року. Загалом упродовж 2013 року буде перевезено 446,9 млн осіб – це 99,5% до відповідних показників 2012 року. А от навантаження на залізничному транспорті зростають. При цьому середньодобове навантаження сягало 1 млн 147 тис. 570 тонн або 17 тис. 837 вагонів, що на 5,2% перевищує дані 2012 року. Також залізничники

продовжують нарощувати перевезення зернових нового врожаю - 3451,6 тис.тонн зернових (54258 зерновозів), що більше проти 2012 року на 37,9%. Щодоби вантажилось 1809 зерновозів проти 1318 у 2012 році. Загальні результати перевезення вантажів Укрзалізницею всього на 4 % менше, ніж у 2012 році і склали 404,8 млн тонн вантажів [9].

У морських торговельних портах обсяги вантажопереробки зростають – за 2013 рік у портах буде перероблено 132,9 млн тонн – 96,4% до аналогічних показників 2012 року. Збільшили українські порти й переробку імпортованих вантажів до 16,4 млн. тонн - на 11,4% більше проти торішніх результатів. По каботажних вантажах приріст складає 28,8% - перероблено 2,7 млн тонн. Експортних вантажів перероблено 11,5 млн тонн – приріст 31%, транзитних – 1,9 млн тонн – це лише 65 % до рівня 2012 року. У цілому перероблено 89,2 млн тонн – на 0,5% більше – експортних, транзитних – 24,6 млн тонн, або 76% до рівня показників минулого року.

Також стабільно працюють відділення Укрпошти, забезпечуючи своєчасну обробку та доставку поштових відправлень. Такі показники роботи демонструють можливість отримати позитивні результати по всій транспортній системі за підсумками року [9].

За таких умов особлива увага повинна приділятися й ефективній взаємодії різних видів транспорту, адже досить часто перевезення одним видом транспорту стає просто неможливим і вимагає залучення інших видів, досягнення чого можливе лише за рахунок сумісного планування транспортних процесів на різних видах транспорту, переходу на інформаційно-логістичні методи обслуговування. Рівень зносу основних фондів, особливо транспортної техніки, є одним з головних показників рівня економічної безпеки, оскільки вітчизняний транспорт втрачає свої позиції саме через старіння основних фондів, відсутність процесів простого та розширеного їх відтворення.

Висновки. Таким чином, проблеми економічної безпеки транспорту сьогодні досить актуальні та вимагають негайного розв'язання шляхом посилення державного регулювання, оновлення рухомого складу, державного протекціонізму транспорту, розбудови мережі міжнародних транспортних коридорів. Незважаючи на те, що у цілому у 2013 році ситуація у транспортній системі України покращилася. Подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук ефективних напрямів забезпечення економічної безпеки транспортної системи України.

Список літератури : 1. Міщенко С.П. Напрямки забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту/ С.П. Міщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 34. - С. 206 - 209. 2. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. - 2010. - №10. - С. 178-181. 3. Ейтутіс Г. Оцінка економічної безпеки

залізничного транспорту. - Економіст. - 2009. - №. - с. 56-59. 4. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. - К., 2003. - 498 с. 5. Широкова О. М. Роль залізничного транспорту в забезпеченні економічної безпеки України / О. М. Широкова, Т. О. Тимофєєва // Проблеми економіки та управління : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Й. М. Петрович. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. - С. 227-230. 6. Васильєв О.Л., Лук'янова О.М. Напрямки забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту / О.Л. Васильєв, О.М. Лук'янова // Вісник економіки транспорту і промисловості № 41 – 2013р – С. 92-95. 7. Мачерет Д.А. Работа железнодорожного транспорта: макроэкономический аспект / Д. А. Мачерет // Железнодорожный транспорт. - 2006. - №2. - С. 7-13. 8. Экономика железнодорожного транспорта: Ученик / Под ред. Н.П. Терешиной, Б.М. Лapidуса, М.Ф. Трихункова. – Москва, 2005. – 634 с. 9. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України - Електронний ресурс: Режим доступу - <http://www.mtu.gov.ua/>

Bibliography (transliterated): 1. Mishhenko S.P. *Napryamky` zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky` zalizny`chnogo transportu* / S.P. Mishhenko // *Visny`k ekonomiky` transportu i promy`slovosti*. - 2011. - # 34. - S. 206 - 209. 2. Shevchenko I. *Osobly`vosti formuvannya ekonomichnoyi bezpeky` pidpry`yemstva* / I. Shevchenko // *Nauka moloda*. - 2010. - #10. - S. 178-181. 3. Ejtutis G. *Ocinka ekonomichnoyi bezpeky` zalizny`chnogo transportu*. - Ekonomist. - 2009. - #. - s. 56-59. 4. Novikova A.M. *Ukrayina v sy`stemi mizhnarodny`x transportny`x kory`doriv* / A. M. Novikova. - K., 2003. - 498 s. 5. Shy`rokova O. M. *Rol` zalizny`chnogo transportu v zabezpechenni ekonomichnoyi bezpeky` Ukrayiny`* / O. M. Shy`rokova, T. O. Ty`mofyeyeva // *Problemy` ekonomiky` ta upravlinnya* : [zbirny`k naukovy`x prac`] / vidpovidal`ny`j redaktor J. M. Petrovy`ch. - L`viv : Vy`davny`cztvo L`vivs`koyi politexniki` , 2012. - S. 227-230. 6. Vasy`l`yev O.L., Luk`yanova O.M. *Napryamky` zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky` zalizny`chnogo transportu* / O.L. Vasy`l`yev, O.M. Luk`yanova // *Visny`k ekonomiky` transportu i promy`slovosti* # 41 – 2013r – S. 92-95. 7. Macheret D.A. *Rabota zheleznodorozhnogo transporta: makroekonomicheskij aspekt* / D. A. Macheret // *Zheleznodorozhnyj transport*. - 2006. - №2. - S. 7-13. 8. *Jekonomika zheleznodorozhnogo transporta: Uchenik* / Pod red. N.P. Tereshinoj, B.M. Lapidusa, M.F. Trihunkova. – Moskva, 2005. – 634 s. 9. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури` Украйiny` - Електронний ресурс: Rezhym`m dostupu - <http://www.mtu.gov.ua/>

Надійшла до редколегії 07.02.2014

УДК 658.310.8:331.101.3

Ю.Е. ДУДНЄВА, канд. екон. наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків;

І.С. КІР'ЯН, стар. викл., Храківський національний економічний університет, Харків

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО МОТИВАЦІЙНОГО ВПЛИВУ В УМОВАХ ДЕФІЦИТУ РЕСУРСІВ

Запропоновано стратегічний підхід до формування елементів мотиваційного впливу на співробітників виробничих підприємств в умовах дефіциту коштів, не достатньо прийняттого стану основних фондів. Визначено складові стратегії розвитку підприємства, що мають безпосереднє відношення до подальшого впровадження запропонованих мотиваційних чинників.

Ключові слова: стратегія, мотивація, персонал, гнучкий графік роботи, дистанційна робота, корпоративна культура, управління персоналом.

Вступ. В умовах, коли стрімко розвиваються новітні технології, розробляються принципово нові підходи до виготовлення та експлуатації

© Ю.Е. Дуднева, І.С. Кір'ян, 2014

багатьох виробів, коли потреби споживачів постійно підвищуються, виробництво вимушене прискорювати свою раціоналізацію, впровадження інноваційних заходів діяльності всіх підсистем системи управління. В той же час значна частка підприємств, що були створені декілька десятиліть тому, мають суттєві проблеми зі станом як основних виробничих фондів, так і з персоналом підприємства. Більшість обладнання вітчизняних виробників не пристосовано до швидкої модернізації, до випуску продукції високої якості з забезпеченням всіх параметрів не тільки продукції, але й процесу виробництва. Тому багато що залежить від зацікавленості колективу, що працює на даному виробництві – лише він здатен підтримувати робочий стан обладнання на відповідному рівні, планувати стратегію розвитку та впроваджувати її на практиці. Ця зацікавленість визначною мірою залежить від мотиваційного впливу на персонал, від взаємного інтересу робітника та менеджменту підприємства в результатах діяльності. В той же час відсутність достатньої кількості коштів на розробку та підтримку дієвої мотиваційної системи, відсутність стратегічного підходу керівників підприємств та окремих підрозділів до цього питання, використання застарілих прийомів та методів мотиваційного впливу, відсутність причинно-наслідкової оцінки переводять мотиваційну систему виробничого підприємства в ранг кризових чинників внутрішнього середовища. Тому важливо виділити такі прийоми розробки та впровадження елементів стратегічного мотиваційного впливу на персонал, що дозволять не тільки застосовувати їх підприємствам в умовах кризи та дефіциту ресурсів, але й забезпечать підтримку стратегії розвитку даного підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питання мотивації вивчаються як закордонними, так і вітчизняними авторами вже друге століття. Класиками розробок мотиваційних теорій, як загальновідомо, вважають В.Врума, Б.М.Генкіна, Ф.Герцберга, А.М.Колота, Е.Лоулера, Ф.Лютенса, Д.Макгрегора, Д.Макклеланда, А.Маслоу, Л.Портера, та багатьох інших. Стратегії також приділяло увагу значна кількість науковців: І. Ансофф, В. Василенко, А. Градов, Ю. Іванов, М. Кизим, Б. Мільнер, О. Пушкар, А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд та інші. Такі автори як, наприклад, Шершньова З.Є., зверталися до однієї та до другої складової, але поєднання

майже не відбувалося. Але об'єднання цих питань відповідно до потреб сучасного управління здійснюється досить рідко. В якості прикладу можна навести роботу І.Ф.Кошелупова [1], але вона охоплює лише частину персоналу підприємства. В той же час потребу в інформації на задану тему відчув та задовольняє ринок навчальних комерційних послуг, надаючи відповідну послугу бажаючим [2] та формуючи софти для навчання [3].

Мета дослідження, постановка задачі. Метою дослідження є відокремлення мотиваційних чинників впливу на персонал виробничого підприємства, що дозволять їх використовувати в умовах дефіциту ресурсів; та визначення стратегічних складових процесу створення та практичного впровадження цих мотиваційних чинників.

Виклад основного матеріалу. Питання мотивації є актуальним в будь-якій галузі господарювання. Більшість економістів вважають, що теорії мотивації досить повно розкривають потреби особи, пояснюють можливий вплив на неї мотиваційних чинників, достатньо обґрунтовують питання колективної мотивації. Але значні зміни в стані міжособистісних та виробничих взаємин, поява нових процесів у виробництві, формування принципово нових взаємозв'язків між галузями та сферами виробництва з одного боку; та стрімкі зміни в суспільстві, в поглядах людини на життєві цінності, в перерозподілі матеріальних благ, з іншого, формують у сучасної людини принципово новий підхід до сприйняття нею мотиваційного впливу тих чи інших чинників, змінюють їх значущість, міняють вікові та статусні групи у визначені доміанти мотиваційної системи. Тому сучасним менеджерам дуже важливо оцінювати ці зміни в житті та сприйнятті їх підлеглими, вміти їх визначити та використовувати в практичній діяльності з урахуванням можливостей та потреб організації, використовувати нові прийоми та методи управління [4]. Наведемо головні напрямки зміни мотиваційних цінностей для середньостатистичного робітника та стимулюючих можливостей сучасних підприємств з метою їх поєднання та впливу на результативність праці робітників цих підприємств.

Не викликає заперечень, що в період кризового стану економіки та високого рівня інфляції на першому місці в мотиваційному переліку робітника стоїть матеріальна (грошова) мотивація. Але якщо дотепер питання зводилося до розміру грошових виплат, то в сучасних умовах рівнозначне місце займає й своєчасність розрахунків з працівниками: високий рівень інфляції, стрімке зростання цін швидко знецінюють заробітну платню в перерахунку на діючі ціни на продукцію, тому при несвоєчасних виплатах працівник відчутно втрачає частку свого прибутку, й все більше працюючих це розуміє. Звідси при формуванні мотиваційної системи, а саме її

матеріальної частини, підприємство повинно спиратися на довгострокову можливість здійснення своєчасних виплат як основної заробітної платні, так і доплат, надбавок, премій та інших виплат, які обумовлені трудовим договором, колективним договором та відповідають результатам роботи працівника за відповідний період. Це вимагає при формуванні стратегії підприємства здійснювати довгострокове планування розмірів виплат та вносити в планові показники обсяги платежів та тарифів, які дещо менші за розрахункові (з подальшим внесенням різниці або до фондів позапланового преміювання, або до фонду розвитку підприємства з цільовим призначенням «розвиток персоналу»); або при розрахунку планового фонду оплати праці та його динаміки враховувати ризики зміни прибутковості діяльності організації в певний проміжок часу (в разі, якщо розрахункові тарифи менші або дорівнюють державним вимогам щодо мінімальної заробітної плати відповідно до змісту державного бюджету на поточний рік [5]), на який формується стратегія. Застосування такого підходу при формуванні системи оплати праці та стимулювання створить у співробітників уяву, що вони не тільки отримують матеріальну винагороду вчасно та в повному обсязі, але ще мають можливість отримати додаткові матеріальні надходження при навіть незначних покращеннях результативності діяльності, що також підвищить стимулюючу дію матеріальних виплат.

Для тієї більшості підприємств, що не мають можливості регулювати в достатній для мотиваційного впливу мірі рівень матеріальної винагороди персоналу, актуальною стає можливість регулювати терміни виплат. Грамотна обґрунтованість цього питання в ході створення корпоративного духу потрібно подавати як доказ зацікавленості керівництва в робітниках, поваги до співробітників, бажання здійснити все можливе навіть в умовах кризового стану для збереження і розвитку колективу та кожного працівника що, відповідно, закріплює працівників на окремому підприємстві, підвищує їх самооцінку, створює відчуття захищеності та впевненості в отриманні визначеного доходу (на відміну від обіцяного великого прибутку, але в невизначені терміни). Цей чинник потребує закласти в загальну стратегію розвитку підприємства дві складові: безпосередньо стратегію формування та розвитку корпоративної культури, розвитку та впровадження корпоративних принципів, з одного боку, та стратегічний підхід до забезпечення підприємства джерелом короткострокових кредитів та позик на максимально вигідних умовах (в разі необхідності), з іншого. Формування корпоративної культури та колективного визнання своєчасних виплат на підприємстві як відчутної мотиваційної складової повинно розроблятися та впроваджуватися узгоджено всіма керівниками підприємства та окремих підрозділів та служб з

тим, щоб мінімізувати деструктивний вплив скептично налаштованих працівників одних підрозділів на робітників інших структурних одиниць, що є більш лояльними до вищого керівництва. Створення бази джерел короткострокових позик та, в якості гарантій, підписання з організаціями, що визначені у якості таких джерел, попередніх домовленостей, забезпечать можливість підкріплення гарантій в своєчасних виплатах підприємством, формуючи в персоналу відчуття стабільної захищеності в умовах посилення кризи в зовнішньому середовищі. Цей чинник є особливо значущим для підприємств, що відчувають відчутний дефіцит коштів і для яких затримка надходжень коштів на рахунки спричиняє затримку виплат робітникам, тим самим викликаючи страх невизначеності та погіршуючи можливість працювати з повною віддачею.

З нематеріальних чинників мотивації, які є значущими для працівників промислових підприємств, на перше місце в умовах кризи вийшли: наявність вільного часу або можливість регулювати час своєї зайнятості на певному підприємстві; можливість підвищення професійного рівня, навчання, освоєння нових професій та ін.; самореалізація у межах даного господарюючого суб'єкту .

Перший чинник – еластичність робочого часу - досить зрозумілий – розпоряджаючись своїм часом, робітник може або зайти додаткову роботу, або забезпечувати свої побутові потреби з мінімальними матеріальними витратами. Тому стратегія управління персоналом та операційна стратегія підприємства заздалегідь повинні враховувати можливість диференціювання режимів робочого часу для окремих груп працюючих, використання надомної праці, дистанційного спілкування, on-line конференцій та ін. Зауважимо, що такі заходи частіше використовуються у комерційних структурах, організаціях, що надають послуги, та достатньо рідко на промислових підприємствах. Це обумовлено як багаторічними традиціями жорстко регламентувати робочий час на виробництві, так і браку менеджерів середньої ланки та фахівців, які могли б на практиці реалізувати ці заходи. Крім того, в розрахунок витрат на утримання персоналу при плануванні робочого часу та завантаження працівників, графіків виконання окремих завдань, особливо управлінського персоналу, не вносяться відповідні корективи. Тому ані при прийомі на роботу кандидатам, ані вже працюючим співробітникам умови надомної праці, гнучкого графіку роботи, альтернативного варіанту виконання окремих функцій не пропонували. Більшість працюючих самостійно це питання піднімає або в разі, коли абсолютно впевнені в позитивній відповіді керівництва та в своїй значущості для підприємства, або коли встає альтернатива: «інший графік роботи або

звільнення». В той же час підприємство втрачає достойних кандидатів на робочі місця, які могли б працювати за іншим графіком, ніж той, що стандартно пропонується, та не мали про це жодної інформації, тому не зверталися в якості кандидатів.

Стратегія підприємства, яке вважає за можливе використати для мотиваційного впливу такі інструменти, повинна містити відповідну складову кадрової та організаційної стратегії, а саме: розроблений та узгоджений потенційно можливий графік роботи кожної групи співробітників поза межами організації, з іншим режимом роботи (початку та кінця роботи, перерви), комплексний підхід (застосування гнучкого графіку роботи в купі з роботою за межами організації). При формуванні такої кадрової стратегії для кожної з посад, кожного підрозділу інформацію слід розповсюдити в усіх місцях наявності можливих кандидатів на роботу, а особливо – безпосередньо серед працюючих.

Так для управлінського персоналу значущим чинником буде можливість надомної праці, що її досить часто використовують закордонні компанії. Це стосується в першу чергу робітників, які не повинні контролювати особисто діяльність інших; фахівців, що виготовляють інтелектуальний продукт для підприємства (конструктори, технологи, IT-працівники та інші). Такі співробітники повинні, на наш погляд, мати можливість працювати як на підприємстві, так і за його межами, але мати чіткий графік корегування дій з іншими фахівцями, що приймають участь в спільних проектах. Відмінність вітчизняного фахівця, на наш погляд, в тому, що, з одного боку, він потребує більшого контролю з боку керівництва до моменту, поки не підтвердить вміння самостійно наполегливо працювати за графіком в будь-яких умовах; з іншого, він більше, ніж його закордонний колега, потребує «живого» спілкування з колективом. Це вимагає від керівництва створити узгоджений з потребами в спілкуванні графік роботи безпосередньо для всіх співробітників.

Для колективів, що в більшості складаються з жінок, стратегічний підхід до формування режимів праці повинен передбачати декілька взаємоузгоджених альтернатив: можливість змістити час початку та кінця роботи (для тих, хто разом з іншими членами родини піклується про дітей або немічних родичів та потребує їх «передачі» один одному в процесі нагляду; потребує додаткової зайнятості та ін.) та ті, хто потребує аналогу італійської сієсти, тобто подовженої перерви в середині робочого дня з «розсуванням» початку та кінця роботи (потреба в комунікаціях з організаціями, що мають аналогічні або навіть менші прийомні години, в самоосвіті та ін.). Цей підхід, крім мотивації працівника залишиться на

робочому місці на підприємстві, де поважають його потреби та враховують його проблеми, спонукає його триматися даного робочого місця навіть при дещо меншій оплаті праці за рахунок потенційної неможливості знайти аналогічну роботи на таких же умовах щодо організації робочого часу. Це також підвищує продуктивність праці робітників, ліквідуючи як зайві переживання щодо невіршених ним питань, так і загрозу зайвої напруги та конфліктів в зовнішньому середовищі працівника та в його родині.

Для робочих, особливо на підприємствах зі зношеним або застарілим обладнанням, також є потреба в зміні режимів роботи, але з урахуванням зайнятості на одному й тому ж обладнанні ремонтних працівників та основних працівників. Завдання полягає в тому, щоб дещо змістити режими роботи ремонтних бригад при здійсненні оглядового та поточного ремонту, та режими роботи основних робочих. При роботі підприємств одну зміну це досить просто – відповідні працівники виводяться в різні зміни, і це забезпечує зменшення або повну відсутність простоїв тих чи інших працюючих. Двотимна робота підприємства вимагає від керівництва, на наш погляд, дещо іншого підходу – так званого зміщення часу роботи ремонтних або виробничих бригад в третю (вільну) зміну. Кого саме перемішувати – вирішує безпосередньо керівництво підприємства та відповідного виробничого підрозділу з урахуванням виробничих потреб та можливостей персоналу. При цьому на вибір впливає і інший економічний чинник – розрахунок витрат. Вже відомо, що підприємства мають право залучитися до програми «нічний тариф», що забезпечує меншу вартість використання електроенергії в певні часи доби. Планові та економічні підрозділи повинні визначитись з різницею в економії витрат на енергоносії та збільшенні витрат на оплату праці в нічний час, що також обумовить вибір виведення виробничих або ремонтних працівників в другу та третю зміни. При тритимній роботі важливо визначитись з розміром зміни основних робочих, при необхідності організувавши скорочені робочі зміни. Такий підхід, поперше, дозволить скоротити витрати підприємства на оплату простоїв робітників в очікуванні звільнення обладнання іншими працівниками, по-друге, підвищить розмір оплати праці робітників, забезпечуючи їм більший час продуктивної праці, ніж в умовах постійних суперечок між основними та ремонтними працівниками, що не тільки зменшить конфліктність в колективі та покращить мікроклімат, але й створить матеріальну зацікавленість працівників в зміні режимів праці. При здійсненні прогнозування діяльності підприємства керівництво та відповідні служби можуть враховувати динаміку коливань обсягів виробництва продукції, завантаженості окремих видів обладнання та прогнозувати його вихід з ладу, тим самим може

створювати довгострокові плани змін режимів роботи з подальшим їх корегуванням.

В умовах постійної зміни умов середовища, розвитку та вдосконалення техніки, технологій, в тому числі й управлінських, значного збільшення автоматизації та комп'ютеризації праці в усіх осіб, що працюють або бажають працювати виникає потреба в постійному оновленні своїх знань та навичок, в освоєнні нових напрямів діяльності. При цьому більшість працюючих не мають ані часу, ані (в більшості) достатніх коштів, щоб здійснювати навчання та перенавчання в достатньому обсязі. Тому суттєвим мотиваційним чинником для сучасного робітника, що планує свій розвиток, бажає вдосконаливатись, є можливість навчатися, особливо за рахунок або за підтримки підприємства, на якому він працює. Враховуючи, що кожен співробітник повинен періодично проходити підвищення кваліфікації, в стратегію розвитку підприємства слід, на наш погляд, вносити різнобічні складові стратегії управління розвитком персоналу, формуючи заздалегідь альтернативні шляхи та методи навчання. Так підвищення кваліфікації основних та допоміжних робочих в комплексі з гнучким графіком роботи буде забезпечене домовленістю з різними учбово-промисловими комбінатами та професійно-технічними навчальними закладами, що мають потребу в отриманні додаткових коштів, навички навчання та відповідних спеціалістів та матеріально-технічну базу. Це особливо актуально для фахівців робочих спеціальностей високого класу, чия заробітна плата в даний момент дорівнює, а інколи і перевищує оплату праці менеджерів підприємства. Тому підвищення кваліфікації, розряду, отримання робочої професії є суттєвим мотиваційним чинником для працівників, що мають стратегічні погляди на свій розвиток та розраховують на «дивіденди» від такого навчання як в поточному періоді, так і в майбутньому. Мотивацією для управлінського персоналу в придбанні робочих професій може, а на окремих підприємствах в якості експерименту в період перебудови й застосовувалось те, що працівник отримує можливість сумісництва на обмеженій території, без зайвих витрат часу та коштів на переміщення з місця на місце. Мотиваційною складовою щодо отримання вищої освіти, навичок управлінської діяльності, засвоєння та покращення окремих управлінських функцій є для працюючого як можливість кар'єрного росту, так і переходу з однієї категорії працюючих в іншу (з робочого персоналу в управлінський), що є важливим чинником для працівників середнього віку.

Для забезпечення цього мотиваційного напрямку стратегія підприємства повинна містити: стратегічну кадрову політику підприємства, що буде враховувати потреби як підприємства, так і персоналу в необхідних та

бажаних напрямках навчання; пакет договорів з учбовими закладами, іншими виробництвами з приводу надання відповідних освітніх послуг; механізм моніторингу результатів впровадження даного мотиваційного заходу для підприємства та працюючих; відповідну корпоративну політику, що буде спрямовувати інтереси працівників на саморозвиток, на оцінку позитивних наслідків навчання, бюджет витрат на реалізацію цих заходів тощо.

Деякі керівники помилково вважають, що в умовах кризи робітники майже не зважають на такий мотиваційний чинник як самореалізація. На наш погляд, слід пам'ятати, що задоволення потреби у самореалізації дозволяє працівнику зберігати в будь-яких умовах самоповагу, психологічну стабільність, зібраність та проявляти креативність у праці. Тому заходи щодо стимулювання працівників повинні містити такі прийоми, методи впливу, що апелюють до здібностей працівника. Реалізувати на практиці ці прийоми можливо, якщо застосувати декілька психологічних, дещо протирічачих одна одній, особливостей людини. До них віднесемо, в першу чергу, багатовікову потребу бути одиницею колективу, його значущою складовою з наявністю зрозумілих та досить стабільних правил співіснування, що діють очікувано довго. Другою є особливість, що витікає з першої, – бажання та потреба в більшості бути досить впливовою, визнано значущою та навіть лідируючою одиницею цього колективу. І чим вище професіоналізм працівника, стаж його діяльності на робочому місці, тим частіш даний чинник стає мотиваційним. Тобто, працівник бажає бачити себе або керівником, або особистістю, що безпосередньо впливає на прийняття рішень в підрозділі. Досягти цього можливо завдяки всім відомого методу соціалістичного змагання в комплексі з застосуванням системи, аналогічної системі показників, що використовують для розрахунку коефіцієнтів трудової участі та ін. Тобто, слід задіяти кадрову систему для визначення груп показників, які можливо використати для організації конкуренції підрозділів підприємства, та змагання в самих підрозділах. Використання ще однієї психологічної особливості людини – бажання отримувати відзнаки – дозволить закріпити підтримку попередніх заходів не матеріальними знаками лідерства. Користуючись досвідом попередніх поколінь кадрових працівників, їх можна робити перехідними або поетапними (квартальними, річними та ін.) та такими, що залишаються у працівників або підрозділів, які їх отримали, назавжди. Стратегія соціального розвитку в цьому разі повинна містити заходи з формування сприйняття колективом духу саме конструктивного суперництва. Складною задачею, що потребує постійної та пильної уваги керівників, в цьому разі стає попередження та ліквідація спроб окремих робітників і колективів свідомо погіршити результати діяльності

інших. Тобто, мотиваційна стратегія в цьому разі повинна бути спрямована на формування в працівника одночасно причетності до колективу і, в той же час, на формування значущості особистих досягнень та на розуміння їх місця в результативності діяльності підрозділу та підприємства; це стає формуванням одночасної відповідальності та субординації.

Умови кризи створюють для більшості людей нестерпні умови існування саме з причин тиску на психіку відсутністю стабільності, постійним потоком інформації про погіршення стану зовнішнього економічного середовища, тому працівнику важливо мати територію, де цей вплив зменшується. Цього ж можна досягти завдяки формуванню відносно спокійних умов праці, навіть деякої монотонності в трудовому процесі. Звідси виникає потреба в наступних чинниках – наявності традицій, більш-менш стабільного розкладу більшості робіт, доброзичливого коректного спілкування як між колегами, так і між керівниками та підлеглими. Коли працівник заздалегідь має план робіт, знає очікуваний їх обсяг, послідовність, його стресостійкість підвищується, що позитивно впливає на продуктивність праці. Це вимагає від керівництва підприємства не тільки формувати стратегію розвитку, але й ознайомлювати з нею працюючих, доводити інформацію про її поступову реалізацію. Крім того, стратегія управління персоналом повинна містити механізм вивчення самовідчуття працівника на робочому місці та у колективі, його динаміки, дослідження чинників можливого погіршення взаємин у процесі службових взаємодій. Постійна системна робота по цим питанням поступово дозволить не тільки виявити та ліквідувати джерела напруги в колективі, але й створити в працюючих підсвідоме відчуття захищеності (в осіб тонкої душевної організації) та постійного справедливого контролю (в осіб зі схильністю до деструкції щодо атмосфери в колективі). Такий підхід буде підтримувати в працюючих стан впевненості щодо можливості підприємства досить довго бути джерелом добробуту та інших нематеріальних благ, які цінує працівник.

Висновки. Грунтуючись на викладеному матеріалі можна стверджувати, що крім матеріальних на перше місце в умовах кризи виходять ті мотиваційні чинники, особливо психологічні, що можуть створити в працівника відчуття стабільності, захищеності, значущості. Забезпечити одночасну реалізацію таких чинників на підприємстві, а тим більше сформувати в працівника їх відповідне сприйняття, досить важко. Тому стратегія розвитку підприємства повинна враховувати обґрунтовану фахівцями довгострокову мотиваційну політику та містити в собі елементи, що її підтримують. На даному етапі розвитку в управлінні підприємством виникла нагальна потреба в механізмах

та інструментах формування вказаних стратегічних складових та узгодження їх з реаліями кожного окремого виробника.

Список літератури: 1. *Кошелупов І.Ф.* Мотивація управлінського персоналу як складова стратегії підприємства. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / *І.Ф.Кошелупов*; Одеський. держ. екон. ун-т. - Одеса., 2006. - 20 с. 2. *Сидоренко Е.* Мотивационный менеджмент. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://rpp.nashaucheba.ru/docs/index-36668.html> 3. Стратегия мотивации. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://vsempomogu.ru/economika/upravpersona/816-9.html> 4. *Кирьян Е.И.* Применение креатива в управлении персоналом / *Е.И.Кирьян* // «Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності» Збірник наукових праць V Міжнародної науково-практичної конференції, 4-5 квітня 2013 року: у 4 т. Т.3. Економіка праці. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2013 – С.40-43. 5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» від 16.01.2014 р. № 719-VII.

Bibliography (transliterated): 1. *Koshelupov I.F.* *Motivacija upravlins'kogo personalu jak skladova strategii pidpriemstva.* Avtoref. dis... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / *I.F.Koshelupov*; Odes'kij. derzh. ekon. un-t. - Odesa., 2006. - 20 s. 2. *Sidorenko E.* *Motivacionnyj menedzhment. Jelektronnyj resurs.* Rezhim dostupa: <http://rpp.nashaucheba.ru/docs/index-36668.html> 3. *Strategija motivacii.* Jelektronnyj resurs. Rezhim dostupa: <http://vsempomogu.ru/economika/upravpersona/816-9.html> 4. *Kir'jan E.I.* *Primenenie kreativa v upravlenii personalom* / *E.I.Kir'jan* // «Problemi ta shljahi vdoskonalennja ekonomichnogo mehanizmu pidpriemnic'koï dij'al'nosti» Zbirnik naukovih prac' V Mizhnarodnoï nauково-praktičnoï konferencii, 4-5 kvitnja 2013 roku: u 4 t. T.3. *Ekonomika pracï.* – Dnipropetrovs'k: Bila K.O., 2013 – S.40-43. 5. *Zakon Ukraïni «Pro Derzhavnij bjudzhet Ukraïni na 2014 rik»* vid 16.01.2014 r. № 719-VII.

Надійшла до редколегії 13.02.2014

УДК658.5:7.071.008.1

А.Д. МАТРОСОВ, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПИ»;
Ф.А. ДОУРТМЕС, магістр, НТУ «ХПИ»,

ТЕХНОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ И СОЗДАНИЯ ТВОРЧЕСКОЙ АТМОСФЕРЫ

В статье исследуются факторы и правила, которые оказывают влияние на процесс коллективного творчества по формированию технологии принятия коллективных решений и создания творческой атмосферы в коллективе.

Ключевые слова: коллективное творчество, субъекты решения, деловая сфера, сотрудничество, гласность, демократичность, инициатива, конфронтация.

Введение. В процессе управления руководителям приходится принимать большое количество решений по всем функциям их деятельности. Лица,

принимающие решения, называются субъектами решения. Это могут быть индивидуумы (руководители) или группы и даже коллективы. Сравнение индивидуально принимаемых решений с коллективными решениями показывает, что каждый из этих подходов имеет свои достоинства и недостатки. Поэтому на практике нужно разумно сочетать ту и другую формы.

Постановка задачи. Коллективное творчество наиболее эффективно в том случае, когда необходимо найти решение сложной задачи на основе совместных знаний и опыта. Оно позволяет принять участие в решении проблем, особенно спорных, всем заинтересованным лицам, прежде всего будущим исполнителям, в том числе рядовым, что повышает их заинтересованность в дальнейшей работе, помогает расширять свои знания и повышать квалификацию.

В результате коллективного творчества быстрее и квалифицированнее решаются сложные и противоречивые проблемы и одновременно снижается

© А.Д. Матросов, Ф.А. Доуртмес, 2014

вероятность ошибок; принятому решению обеспечивается широкая поддержка и более активное исполнение; укрепляется моральный дух работников и их преданность организации.

Вместе с тем в ряде случаев коллективное творчество себя не оправдывает. Это прежде всего, когда проблема является частью должностных обязанностей руководителя или когда проблемы имеют самоочевидное решение и обсуждение ее было бы потерей времени.

Коллективное творчество вообще исключено при недопустимости совместного обсуждения проблемы, например из-за опасности утечки коммерческой информации или секретности.

Результаты исследования. Коллективное принятие решений, выдвижение новых идей требует от руководителя знания и умения организовывать такие мероприятия. Трудоемкость и высокие требования к профессионализму организаторов коллективной мысле-деятельности, как правило, оправдываются высокими экономическими и социально-психологическими результатами, позволяют организации оставаться конкурентоспособной, развивающейся, а коллективу – высокопродуктивным, сплоченным, людям – удовлетворенными трудом и членством в коллективе.

Принятие коллективных решений, как правило, проходит в форме спора, дискуссии, полемики, т.е. происходит выяснение и сопоставление точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Полемические качества в деловой сфере необходимы постоянно и всем: процесс коммуникаций индивидуальностей в

совместной трудовой деятельности предполагает само собой разумеющееся наличие разных точек зрения, их рассмотрение и постоянный выбор оптимального варианта действий. Успех совместного интеллектуального труда зависит от степени использования общих факторов успеха делового общения, соблюдения культуры спора, доброжелательность, умение слушать и понимать услышанное, стремление к объективности, заострять внимание на элементах сотрудничества, а не конфронтации.

В любом взаимодействии, особенно в споре, могут возникнуть элементы деструктивного поведения. Причины этого – в нетерпимости к чужому мнению, инакомыслию, эгоизм, амбициозность, уверенность в собственной непогрешимости, неспособность к сотрудничеству, нежелание поступиться собственными интересами, непонимание реальных процессов, некомпетентность, а иногда отсутствие здравого смысла.

Успех коллективного творчества во многом зависит и от руководства этим процессом, чаще всего осуществляемого руководителем, который знает коллектив и он в наибольшей степени доверяет ему. Руководитель организует фиксацию высказываний, следит за регламентом, помогает получить слово желающим, задает вопросы, привлекает внимание, комбинирует и систематизирует предложения, подводит итоги.

Выводы. Практика управления коллективным творчеством выработала целый ряд правил управления этим процессом, среди которых можно выделить:

- Развивай коллективное принятие решений. Авторство присваивай группе, но отдавай должное каждому по его вкладу.
- Введи коллективный и публичный разбор противоречий.
- Поддерживай в коллективе главные ценности: уважение к каждому, оценку по вкладу, гласность, демократичность, учет индивидуальных особенностей.
- Поощряй инициативу, исключи практику поиска виновного. Главное найти причины и пути устранения ошибок.
- Все групповые проблемы разрешай совместно и гласно.
- Всем членам коллектива дай право свободно сообщать любую информацию, выражать любые мнения по поводу обсуждаемого вопроса.
- Выслушай сначала идеи подчиненных низших рангов, потом рангом выше, и только после этого излагай свои.

Список литературы: 1. В.А. Стивак. Организационное поведение и управление персоналом. Учебное пособие для ВУЗов. ПИТЕР.-М.2001. 2. В.Р. Веснин. Практический менеджмент персонала.ЮРИСТЬ.-М.,1998. 3. Н.И. Власова. И проснешься боссом. – М.,Инфра.-М.,1994. 4. Иоахим Хентце. Теория управления кадрами в рыночной экономике. – М.1997.

Bibliography (transliterated): 1. V.A. Spivak. *Organizacionnoe povedenie i upravlenie personalom*. Uchebnoe posobie dlja VUZov. PITER.-M.2001. 2. V.R. Vesnin. *Prakticheskij menedzhment personala*. JuRIST".-M.,1998. 3. N.I. Vlasova. *I prosnesh'sja bossom*. – M.,Infra.-M.,1994. 4. Ioahim Hentce. *Teorija upravljenja kadrami v rynochnoj jekonomike*. – M.1997.

Надійшла до редколегії 13.02.2014

Т.В. РЯБОВА, канд.экон.наук, доц. НТУ «ХПИ»;

Д.А. ПУСТОВИТ, студентка НТУ «ХПИ»

О НЕКОТОРЫХ ФОРМАХ ПРОЯВЛЕНИЯ АСИММЕТРИЧНОСТИ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В статье исследуются проблемы в экономике Украины, вызванные асимметричностью информации. Выявляются факторы, усиливающие несбалансированность на рынке труда и противоречия, возникающие на рынке товаров. Рассматриваются возможные направления преодоления этих противоречий с помощью государственного регулирования.

Ключевые слова: асимметрия информации, рынок труда, рынок товаров, государственное регулирование.

Введение. В современной экономике Украины проблемы асимметрии информации вызывают определенные негативные последствия на различных рынках. Возникающие в связи с этим противоречия связаны с недостаточной информированностью экономических субъектов. Необходимость разрешения данных противоречий и дальнейшего совершенствования рыночных отношений определяет актуальность данного исследования.

Анализ основных достижений и литературы. Проблемы асимметричности информации в экономике исследуются многими зарубежными и отечественными авторами. Под асимметрией информации понимается ситуация, когда не все экономические агенты рынка обладают одинаковой информацией. В 70-е годы XX века в работах американских экономистов М.Спенса, Дж.-Ю. Стиглица, Дж. Акерлофа было доказано влияние асимметричности информации на обеспечение равновесия на финансовом и страховом рынках, а также на рынке труда. Дополнили эти исследования Дж.-А. Миррлис и В.-С.Викри. Их работы позволили лучше понять процессы на данных рынках, а также внутреннюю организацию фирм, формы оплаты труда и конкурентные условия. В современных работах Дж.-Ю. Стиглиц показывает, что при исследовании развивающихся экономик без анализа асимметричности информации уже невозможно обойтись. На современном этапе ученые предлагают решение этих проблем с помощью как государственных, так и негосударственных организаций.

Цель исследования. Исследование различных форм проявления асимметричности информации на отдельных рынках экономики Украины для поиска путей разрешения возникающих при этом противоречий и повышения эффективности рыночных отношений.

Постановка проблемы. В рыночной экономике все субъекты несут издержки, связанные с недостаточностью получаемой информации. Такими издержками являются различные риски, приводящие к снижению эффективности хозяйственной деятельности субъектов. Асимметричность информации характерна для всех рынков в большей или меньшей степени. В Украине данные риски в значительной степени проявляются на рынках товаров и рабочей силы. Преодолению этих проблем могут способствовать меры институционального характера.

Материалы исследования. В современном мире в связи с возрастанием роли информации проблемы, порождаемые ее асимметрией, становятся все более актуальными и проявляются как на микроуровне, так и на макроуровне. Разная степень информированности взаимодействующих субъектов влияет на их поведение на разных рынках (уровень микроанализа). Наиболее характерными и изученными в этом плане являются процессы на рынке страховых услуг, где основанием для заключения контрактов является неопределенность. В то же время совокупность действий всех субъектов определяет ситуации на рынках товаров, рабочей силы и других, что в целом влияет и на макроэкономическую ситуацию в стране.

В экономике Украины, как и во всех постсоветских странах, действия многих субъектов являются непрозрачными в силу недостаточных институциональных преобразований, наличия теневой экономики и коррупции, а эти факторы существенно усиливают асимметричность информации. На финансовых рынках это может проявляться, к примеру, в росте проблемных задолженностей. Банки не всегда имеют достаточно информации, чтобы оценить возможность невозврата кредитов. Ряд отечественных исследователей доказывают, что рост проблемной задолженности связан с наличием на финансовых рынках асимметрии информации (в первую очередь, это связано с риском неблагоприятного отбора), которая представляет собой неотъемлемое свойство финансовых отношений, когда финансовые посредники/потенциальные заемщики располагают большей/меньшей информацией по сравнению с другими участниками этих отношений[1]. Другим примером является возникновение финансовых пирамид, в которых все построено на недостаточности и искаженности информации, поскольку они базируются на несовершенстве законодательства в части обеспечения защиты граждан, доверяющих свои средства мошенникам. Участие в пирамиде также является мошенничеством, поскольку требуется привлечь (т.е. неверно информировать) новых участников.

На товарных рынках Украины асимметричность информации вызвана

многими причинами. Так, наличие теневой экономики, объем которой, по заключению Министерства экономического развития и торговли составляет около 40% [2], говорит о наличии «неблагонадежных» производителей. Это подтверждается регулярным выявлением соответствующими государственными службами «подпольных» производств различных групп товаров – одежды, обуви, продуктов питания, медикаментов. Риски покупателей в связи с этим существенно возрастают. И чем выше объем теневой экономики, тем больше асимметрия информации.

Существует также проблема несовершенства законодательства, что позволяет производителям не всегда давать полную информацию о товарах. Например, в Законе Украины «О качестве и безопасности продуктов и продовольственного сырья» прописано, что производитель должен указывать, какие ароматизаторы использовал (искусственные, идентичные натуральным или натуральные), но знаком «Е» их обозначать не обязательно. Это позволяет зачастую скрывать от потребителя информацию об использовании компонентов, вредных для здоровья. Так, по данным Всеукраинской общественной экологической организации в Украине используют 90 пищевых добавок, запрещенных в США, Европе и многих других странах. В мясо-молочную продукцию, шоколад и консервы добавляют запрещенные в других странах онкостимулирующие консерванты, скрывающиеся под непонятной формулировкой «ароматизатор идентичный натуральному» [3].

Асимметричность информации на товарных рынках усиливается рекламой. К примеру, чтобы повлиять на мнение покупателя, в рекламный ролик вводят текст об «одобрении профессионалами» данного продукта, хотя профессионализм этих экспертов не доказан. Используются также рекламные мифы о способах производства продуктов, о мнимой экономии на объемах и т.д. В то же время становится все более популярным обмен мнениями покупателей о качестве и свойствах товаров, который происходит на различных форумах в социальных сетях. Это является своеобразной формой самозащиты потребителей и влияет на степень информированности людей, т.е. снижает уровень асимметрии информации у покупателей. Таким образом, совершенствование законодательства и деятельность общественных организаций может улучшить информированность покупателей и снизить их потенциальные риски. Положительно в этом плане присоединение Украины к Консультативному совету стран СНГ в сфере защиты прав потребителей.

Это будет способствовать ограничению доступа некачественной продукции и решению актуальных вопросов защиты прав потребителей соответственно международным нормам и стандартам.

На рынке труда также существует проблема неполноты информации у всех его участников. Она заключается в отсутствии взаимного предоставления субъектами достоверных, по возможности исчерпывающих данных, касающихся как требований предпринимателей к работникам, так и ожидаемых работниками оплаты и условий

труда, социальных гарантий и т.д. Продавец рабочей силы не может иметь абсолютно полную информацию о предлагаемой работе и условиях труда, что, в конечном счете может привести к его увольнению по собственному желанию и росту фрикционной безработицы. В то же время соискатели работы могут предоставлять о себе неточную информацию – умалчивать о каких-то местах работы, преувеличивать свой опыт, не достаточно точно информировать о своем образовании и т.д. Кроме того, в соответствии с новым законом «О занятости населения» теперь в объявлениях о вакансиях запрещено указывать пол, возраст и запрашивать данные о личной жизни специалиста. Тем не менее некоторые из этих вопросов могут интересовать предпринимателей и отсутствие данных только усиливает их риски.

В Украине рынок труда в целом характеризуется значительной несбалансированностью спроса на труд и предложения труда. Уровень безработицы в 2013 году составил 7,6%, а число зарегистрированных безработных – 508,6 тыс. чел[4].

Преодолению информационной асимметрии на рынке труда могло бы способствовать улучшение информационного обеспечения субъектов рынка. Существенную связующую роль здесь могут сыграть службы занятости, в том случае если фирмы будут предоставлять им необходимую информацию о свободных вакансиях и требованиях к работникам.

Результаты исследований. В Украине, где общество еще недостаточно открыто, законы несовершенны и существует теневая экономика, явления асимметрии информации характерны для всех рынков – финансового, товарного, рабочей силы. Вследствие этого несут потери субъекты финансового рынка, приобретают некачественные товары потребители, нарушается сбалансированность на рынке рабочей силы. Поэтому возрастает роль как государственного регулирования, так и негосударственных, общественных институций (экспертных, рейтинговых), обеспечивающих поступление достоверной информации субъектам рынка.

Выводы. Асимметрия информации как явление в рыночной экономике искажает реальную картину рынка, но одновременно способствует развитию рынка. Уменьшение степени асимметрии информации возможно путем совершенствования законодательства, государственного регулирования через обязательное лицензирование, предоставление гарантий, усиление контроля. Для улучшения информированности субъектов на товарном рынке государство может устанавливать системы лицензирования и контроля, преследовать за мошенничество и лживую рекламу, выдавать сертификаты качества, предоставлять гарантии. Также необходимо расширить права потребителей, усилить контролируемую роль обществ

потребителей и СМИ. В законодательстве Украины желателно предусмотреть сертификацию большего количества товаров на территории Украины, усилить контроль над производством продукции, расширить наименование товаров, для которых необходима гарантия при покупке.

Список литературы. 1. *Огиенко В.И.* Кредитное рационирование в условиях асимметрии информации / *В.И.Огиенко, О.В. Луняков, Н.А. Лунякова* // *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. Дніпропетровський аграрний університет – 2012. 2. <http://podrobnosti.ua/economy/2013/05/28/907307.html>. 3. <http://www.ecolabel.org.ua/>. 4. <http://index.minfin.com.ua>.

Bibliography (transliterated): 1. *Ogienko V.I.* *Kreditnoe racionirovanie v uslovijah asimetrii informacii* / *V.I.Ogienko, O.V. Lunjakov, N.A. Lunjakova* // *Elektronne naukove fahove vidannja «Efektivna ekonomika»*. Dnipropetrovs'kij agrarnij universitet – 2012. 2. <http://podrobnosti.ua/economy/2013/05/28/907307.html>. 3. <http://www.ecolabel.org.ua/>. 4. <http://index.minfin.com.ua>.

Надійшла до редколегії 14.02.2014

УДК 658.012.011.56

А.І. ЯКОВЛЄВ, д-р.ekon.наук, проф., НТУ «ХПІ»;
Ю.С. ЮРЧЕНКО, студентка, НТУ «ХПІ»

ЗАСОБИ ВИЗНАЧЕННЯ НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИХ СФЕР ВКЛАДЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Проведено аналіз існуючих методів у даному напрямку. Розроблений метод розрахунку ефекту вибору найбільш доцільних галузей вкладання коштів з метою їх інноваційного розвитку. Наведені чисельні розрахунки підтверджують доцільність виконаних розробок.

Ключові слова: інноваційний розвиток, ефективність, національне господарство, пріоритети, галузь.

Вступ. Обмеженість ресурсів і часу обумовлює вибір пріоритетів інноваційного розвитку, надання переваги тим видам виробництв, галузей, які найбільшим чином сприятимуть загальному розвитку економіки держави.

Аналіз основних досягнень і літератури. В Україні накопичений чималий досвід у цьому напрямку. Ще в 60-70 роках минулого сторіччя вийшли роботи Г.М. Добрава, В.М. Глушкова, В.М. Міхалевича, Б.Л. Смірнова та ін. В них започатковані основи методу проблемно-орієнтованої оцінки науково-технічного потенціалу, який дає можливість виконати виважений аналіз можливості реалізації тих або інших науково-технічних ідей. Подальші здобутки у цьому напрямку визначились у розробках Ю.М. Бажала, В.М. Гесця, Л.І. Федулової та ін.

В результаті одержали подальший розвиток не тільки відповідні теоретичні засади, а й запропоновані наробки для їх практичного втілення⁵ та ін. В них розглядається визначення пріоритетності як сформування певної ієрархії у

відповідності з першочерговістю або необхідністю вирішення конкретних задач у даному часовому періоді.

© А.І. Яковлев, Ю.С. Юрченко, 2014

Як впливає із вище наведеного, пріоритетність визначається за допомогою прогнозування. На сьогодні найбільш поширеним і достовірним вважається метод прогнозування Форсайт (Foresight).

Однак в методі Форсайт недостатньо використовуються принципи альтернативного вибору варіантів: витрати – вигоди, врахування змін в оцінці суспільного продукту у грошовому вартісному вимірі. А також динаміка змін в структурі, якісному та кількісному складі робочої сили, оскільки її внесок має переважне значення в здобутку ефекту суспільного виробництва в епоху економіки знань, коли головним рушієм прогресу стають інтелект, знання людини.

Мета дослідження. Є необхідність в подальшій розробці методів визначення соціально-економічної ефективності вибору пріоритетних напрямів економічного розвитку держави, визначення соціально-економічної ефективності нововведень.

Матеріали досліджень. Статистичні дані в національному господарстві України та в його ведучих галузях, в тому числі промисловості.

Результати досліджень. Пропонується визначення пріоритетів інноваційного розвитку провадити через розрахунок ефекту від створення інноваційних робочих місць, а конкретно через створення одного робочого місця. Загальний ефект нескладно розрахувати як множину ефекту від створення одного робочого місця на їх кількість, що матимуть місце при впровадженні інновацій у конкретних видах виробництв. При цьому порівнюватимуться результати від створення одного робочого місця з витратами на його створення на основі застосування концепції вигоди-витрати. Результати полягатимуть у одержанні прибутку від роботи одного працюючого, зниження питомих умовно-постійних витрат у собівартості продукції в результаті збільшення обсягів виробництва від діяльності одного працівника.

У якості показника ефективності приймається чиста поточна вартість (ЧПВ) або чистий грошовий дохід (ЧГД), що широко використовується при оцінці нововведень у міжнародній практиці.

Витрати полягатимуть у розрахунку величини коштів, необхідних для створення одного робочого місця. Їх визначення має певні складності, бо на сьогодні в Україні не має офіційних нормативів такого роду.

Спочатку виконаємо відповідні розрахунки для національного господарства в цілому. При застосуванні засобів праці, що переважно використовуються у теперішній час, і невикористанні амортизаційних накопичень за їх безпосереднім призначенням – суттєвого ефекту досягти неможливо. Тому необхідно застосування інновацій. Як показали розрахунки, ефект від створення нових інноваційних робочих місць для суб'єктів підприємництва матиме місце при збільшенні обсягів реалізації і відповідно

продуктивності праці у 2 рази у порівнянні з величинами відповідних показників у 2010 р. Причому ефект досягається лише через 9 років після впровадження інновацій.

Однак для суб'єктів підприємництва на значний 9 річний період ефект заміни засобів праці лишається негативним. Враховуючи, що в ринкових умовах виробники погодяться на випуск товарів, як і споживачі на їх використання, коли вони приносять їм дохід. Виходячи з логіки речей, вони не повинні згодитись на випуск і споживання продукції, що приносить їм збиток.

Припустимо, що продуктивність праці та обсяг реалізації продукції при застосуванні інновацій збільшується у 1,5 рази. В цьому випадку матимемо наступні результати. Вони зведені у табл. 1.

Таблиця 1 - Ефективність впровадження інновацій при збільшенні виробітку у 1,5 рази

Питома вага використання амортизації, в.о.	Період досягнення позитивного ефекту, роки
0	6
0,25	4,2
0,5	3,6
1	2,8

При збільшенні виробітку та продуктивності у 2 рази результати відповідних розрахунків наведені у табл. 2.

Таблиця 2 - Ефективність впровадження інновацій при збільшенні виробітку у 2 рази

Питома вага використання амортизації, в.о.	Період досягнення позитивного ефекту, роки
0	3,5
0,25	3,1
0,5	2,75
1	2,2

Як свідчать результати розрахунків, прийнятна ефективність нововведень матиме місце при збільшенні продуктивності інновацій у півтора рази і використанні 0,25 частки амортизаційних накопичень на рефінансування нововведень, а також при зростанні продуктивності інновацій у 2 рази – навіть без використання амортизаційних відрахувань за їх призначенням.

Виконаємо відповідні розрахунки для промисловості. Їх результати зведено у табл. 2, при цьому величину K_1 , приймаємо у розмірі 250 тис. грн.

Як бачимо у промисловості результати впровадження інновацій передбачаються

вищими, аніж в цілому по національному господарству. Це -природньо, оскільки прибуток, продуктивність праці у промисловості вищі, а кількість працюючих – значно нижча. Однак прийнятні результати матимуть місце використанні на рефінансування 0,25 ÷ 0,5 величини амортизаційних накопичень.

Таблиця 3 - Ефективність впровадження інновацій в промисловості при базовій продуктивності праці

Питома вага використання амортизації, в.о.	Період досягнення позитивного ефекту, роки
0	6
0,25	5
0,5	4,15
1	3,29

Таблиця 4 - Ефективність впровадження інновацій у промисловості при збільшенні виробітку у 1,5 рази

Питома вага використання амортизації, в.о.	Період досягнення позитивного ефекту, роки
0	3,5
0,25	3,3
0,5	3
1	2,6

Таблиця 5 - Ефективність впровадження інновацій у промисловості при збільшенні виробітку у 2 рази

Питома вага використання амортизації, в.о.	Період досягнення позитивного ефекту, роки
0	2,6
0,25	2,5
0,5	2,15
1	2

Машинобудування. Прийнятний ефект досягатиметься навіть при базовій продуктивності праці при використанні 0,5 величини амортизаційних накопичень і має позитивне значення зі збільшенням базової продуктивності праці навіть при повному невикористанні амортизаційних накопичень. Тобто, галузь – перспективна для інновацій. Однак потребує значних коштів для її технічного переоснащення.

Харчова промисловість. Як свідчать результати розрахунків, впровадження інновацій у даній галузі вельми ефективне. Період досягнення позитивного ефекту навіть без використання амортизаційних накопичень при існуючих обсягах

виробництва становить 4 роки. Це призведе до збільшення валютних надходжень при продажі високоякісної української харчової продукції за кордон. Зростання обсягів виробництва в цілому викликати збільшення доходів працюючих і відповідно, зростання купівельної спроможності трудівників, що сприятиме збільшенню попиту на продовольчі товари на внутрішньому ринку. Це, у свою чергу, сприятиме вирішенню важливої соціальної задачі, а саме поліпшенню здоров'я нації, збільшенню тривалості життя людей, і, відповідно, зростанню продуктивності праці працездатної частини населення.

Отже, пріоритетними напрямками вкладання інновацій у промисловості є харчова, добувна промисловість, а також машинобудування, яке є основою розвитку інших галузей промисловості та національного господарства. Позитивні зрушення в них матимуть місце навіть і при використанні 0,25 частки амортизаційних накопичень на реінвестування, що реально.

Розглянемо ефективність вкладання інновацій в таку прибуткову галузь національного господарства, як *сільське господарство*. Наші розрахунки свідчать, інноваційний розвиток сільського господарства може принести найбільш позитивні результати у порівнянні з іншими галузями. Щодо соціально-економічної ефективності галузі сільського господарства, то до неї відносяться всі позитивні моменти, які викладені вище при аналізі впровадження інновацій у харчову промисловість.

Ще одним визначальним фактором необхідності пріоритетного розвитку сільського господарства свідчать прогнози про наближення у світі у найближчий час продовольчої кризи. Це зумовить зростання прибутку галузі, як і галузі харчового виробництва, при збільшенні поставок за кордон українських предметів харчування та компонентів для їх виробництва. Тому дану галузь можна вважати пріоритетною для вкладання коштів на інноваційні перетворення. Тим більш, що для досягнення високих результатів в сільському господарстві потрібні менші фінансові вкладення, ніж у промисловості.

Висновки. Результати досліджень свідчать, що пріоритети інноваційного розвитку у теперішній час слід віддати сільському господарству, а в промисловості – добувній, харчовій та машинобудівним галузям.

Список літератури: 1. *Бажал Ю.М.* Економічна теорія технологічних змін / *Ю.М. Бажал*. - К.:Заповіт, 1996.- 240 с. 2. *Гець В.М.* Інноваційні перспективи України / *В.М. Гець, В.П. Семноженко*. -Х.:Кнстанта, 2006.- 262 с. 3. *Федулова Л.І.* Стратегії соціально-економічного розвитку України / *Л.І.Федулова*/ ред.- К.:ІЕП НА-НУ, 2011.-656 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Bazhal Yu.M.* *Ekonomichna teoriya texnologichny'x zmin*/ *Yu.M. Bazhal*. - K.:Zapovit,1996.-240 s. 2. *Geyecz` V.M.* *Innovacijni perspektivy` Ukrayiny`* / *V.M. Geyecz` , V.P. Semy`nozhenko*. -X.:Knstanta, 2006.-262 s. 3. *Fedulova L.I.* *Strategiyi social`no-ekonomichnogo rozvy`tku Ukrayiny`* / *L.I.Fedulova*/ red.- K.:IEP NA-NU,2011.-656 s.

Надійшла до редакції 18.02.2014

Т.В. РОМАНЧИК, канд. екон. наук, ст. викл., Акад. ВВ МВСУ, Харків

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОЕКТІВ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ

В статті дістали подальшого розвитку теоретичні підходи до дефініції «конкурентоспроможність», висвітлено зміст категорії конкурентоспроможність проектів та обґрунтовано необхідність здійснення комплексної оцінки проектів у внутрішньому середовищі підприємства при обґрунтуванні оптимальності його товарної стратегії. Поширення теорії конкуренції на внутрішнє середовище підприємства дозволяє врахувати зацікавленість товаровиробника у розвитку окремих продуктів та сприяє виявленню його конкурентних переваг та потенційних можливостей.

Ключові слова: конкурентоспроможність проектів, внутрішня конкурентоспроможність, асортиментна стратегія, чинники конкурентоспроможності, портфель проектів, комплексна оцінка.

Вступ. Засновником теорії конкуренції обґрунтовано вважають Адама Сміта, який ще в 1776 р. сформулював поняття конкуренції як «невидимої руки» ринку, що координує діяльність його учасників. Багато раніше, з миті початку існування суспільства, людство постійно стикається з найрізноманітнішими проблемами, пов'язаними з перетином інтересів окремих особистостей, груп людей, товаровиробників і навіть держав. Першопричиною сутичок поглядів, прагнень, інтересів і сил є обмеженість ресурсів та суперництво за найкращі умови існування [1]. Тому найпростіше і найпоширеніше розуміння конкуренції пов'язано саме з наявністю «конфліктного суперництва між суб'єктами за досягнення відносно кращих умов існування, функціонування і розвитку» [1].

Аналіз основних досягнень і літератури. Значна чисельність авторів займаються дослідженнями проблем конкуренції, конкурентоспроможності суб'єктів ринку та методів управління ними. Концептуальні основи теорії конкурентоспроможності в економіці закладені такими зарубіжними авторами, як С. Брю, Ф. Котлер, К. Макконнелл, М. Портер. Вагомий внесок у створення теоретичних основ і методологічних підходів до розроблення системи управління конкурентоспроможністю продукції і запровадження стратегій конкуренції зробили вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти Г.Л. Азоєв, В.В. Буркинський, О.П. Градов, П.С. Зав'ялов, О.Л. Загоряньська, Ю.Б. Іванов, І.В. Ліпсіць, О.А. Паршина, С.Г. Светуньков, Л.В. Соколова, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов та ін.

Однак, ряд теоретичних і прикладних аспектів з моніторингу та управління рівнем конкурентоспроможності промислової продукції потребують подальшого дослідження. Головним чином це стосується питань формування методичних підходів

щодо розробки економічно обґрунтованих моделей вибору напрямків діяльності підприємства, визначення ступеню бажаності для виробника розвитку окремих його проєктів.

Мета дослідження, постановка задачі. Кожне підприємство сьогодні знаходиться в ситуації, коли воно примушене турбуватися про конкурентоспроможність власної продукції. Основним засобом конкурентної боротьби на сьогоднішній день стає підвищення якості продукції, надання їй додаткових переваг. Виробництво продукції з новими споживчими якостями пов'язане з додатковими витратами. Підприємство не в змозі одночасно інвестувати всі власні проєкти. Виникає питання вибору проєктів, інвестування яких для підприємства є більш доцільним. Підприємство опиняється в ситуації, коли йому необхідно обрати пріоритетні проєкти, які відповідають напрямкам його стратегічного розвитку.

Метою роботи є підвищення ефективності діяльності промислових підприємств завдяки розвитку теоретичних підходів до теорії конкуренції та впровадженню їх у практичну площину.

Результати досліджень. Теорія конкуренції розглядає суперництво між суб'єктами виключно в умовах ринкової взаємодії. За таких умов товаровиробники повинні постійно відстежувати кон'юнктуру ринку, коригувати асортимент продукції, вдосконалювати її характеристики, впроваджувати маркетингові механізми з метою активізації попиту, відстеження та впровадження у виробництво світових тенденцій. Вони повинні постійно контролювати та підтримувати на належному рівні рівень конкурентоспроможності власної продукції, що обов'язково потребує витрачання додаткових фінансових коштів підприємства. Товаровиробники опиняються в ситуації, коли з мінімальними витратами потрібно отримати максимальний результат. Тобто вони знаходяться у пошуку найбільш привабливих для себе напрямків діяльності, розробці стратегій подальшого розвитку. Виникає питання оцінки доцільності розвитку окремих видів продуктів. Випуск певного виду продукції, диверсифіковану діяльність можливо розглядати як окремі проєкти підприємства, а комплекс всіх видів діяльності – портфелем проєктів. Для підприємства актуальним стає оцінювання конкурентоспроможності проєкту або внутрішньої конкурентоспроможності продукту – конкурентоспроможності продукту з точки зору виробника, що стає для підприємства завданням стратегічним.

Серед освоєних проєктів існують ті, що краще забезпечені матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами, мають різний інноваційний рівень, реалізація яких забезпечує випуск продукції, яка користується більшим попитом і т. ін. Комплексна оцінка проєктів у внутрішньому середовищі підприємства дозволяє порівнювати проєкти з метою визначення найбільш перспективних, потенційно привабливих в аспекті фінансування з метою вирішення стратегічних завдань підприємства.

Сьогодні промисловим підприємствам недостатньо тільки успішно випускати окремі види продукції, підтримуючи їх ринкову конкурентоспроможність. Товаровиробники повинні грамотно обирати ти з напрямків діяльності, які потребують особливої уваги. Виробничим підприємствам необхідно вирішувати задачі оптимізації у відповідності до стратегічної мети компанії та ефективного розподілу ресурсів між проектами, що дає можливість підприємству оцінювати пріоритетність розробки та впровадження проектів в умовах ресурсних обмежень. Управління портфелями проектів включає в себе визначення доцільності реалізації окремих проектів з точки зору стратегії організації.

Схематично вплив вдосконалення проектів з високим рівнем внутрішньої конкурентоспроможності на рівень ринкової конкурентоспроможності відповідних продуктів та, як наслідок, на конкурентоспроможність підприємства, представлено на рис. 1.

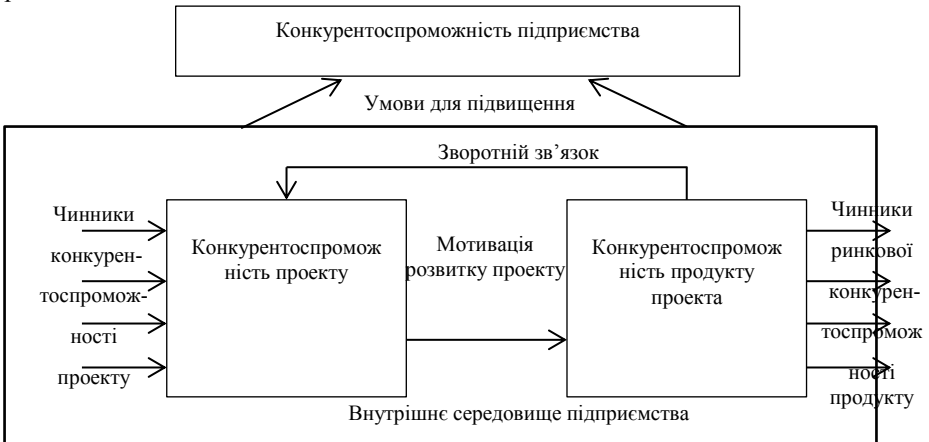


Рис. 1 – Схема впливу впровадження оцінки конкурентоспроможності проектів на розвиток підприємства

Принципово новою особливістю фінансово-інвестиційної політики промислових підприємств сьогодні є перехід від рівномірного розподілу фінансових ресурсів між проектами до вибіркового часткового фінансування виробництва певних видів продукції на основі прийнятої системи критеріїв [2]. Згаданий підхід до вибору проектів на основі важливості критеріїв означає перехід до стратегії економічного росту в промисловості на основі селективної підтримки найбільш перспективних для подальшого розвитку підприємств проектів, здатних стати підґрунтям випуску високоефективної наукомісткої продукції [2].

Розраховуючи внутрішню конкурентоспроможність певного виробу, її доцільно

оцінювати за чинниками, що визначають привабливість виробництва продукту для підприємства, оцінюючи його потенційний корисний ефект. Розрахувавши показник внутрішньої конкурентоспроможності як найкращий варіант рішення, підприємство отримує оцінку своїх проєктів, за якою нескладно визначити з них потенційно недоцільні, та ті, що мають певні перспективи розвитку. Немає сенсу працювати над підвищенням рівня ринкової конкурентоспроможності продукту, виробництво якого не несе певної користі для підприємства. І навпаки, продукт, який здатен вивести підприємство на новий рівень його розвитку, цікавий для підприємства стосовно потенційних перспектив, повинен стати пріоритетним виробом, який саме потребує управлінських заходів. Внутрішня конкурентоспроможність продукту підприємства при цьому виступає як одна з основних умов ефективності його діяльності.

При постановці задачі визначення стратегічно важливих напрямків розвитку виробництва необхідно мати можливість оцінювати альтернативні варіанти як з точки зору їх економічної ефективності, так і з точки зору можливостей підвищення конкурентоспроможності продукції і, як наслідок, укріплення конкурентних позицій підприємства [3]. Об'єктом управління при цьому виступають процеси розробки оптимального виробничого проєкту. Метою управління є досягнення максимального рівня конкурентоспроможності продукції на ринку при оптимізації показника витрат.

У функціональному плані чинники конкурентоспроможності проєкту можуть виражати як якість продукту, його вартість (цінність) і техніко-економічні характеристики, так і стан виробничого та ресурсного потенціалів. Отже, конкурентоспроможність проєкту можна розглядати як категорію комплексу, яка враховує і продуктову складову, і стан ресурсної та виробничо-господарської бази.

При оцінюванні конкурентоспроможності освоєного проєкту перед підприємством постає завдання виділення чинників, які можуть бути розглянуті в якості вирішальних у даному аспекті. При цьому питання економічної ефективності розвитку проєкту – лише один з чинників, хоча, у багатьох випадках, найважливіший серед всієї їх множини. Серед факторів конкурентоспроможності проєкту підприємство може зважувати: його економічну ефективність, можливість підвищення або утримання конкурентної позиції продукції на ринку, наявність перспектив поширення ринків збуту, вплив розвитку проєкту на імідж підприємства, укріплення його конкурентного статусу, конкуренцію ринку та багато інших факторів, важливих у життєдіяльності підприємства, які обов'язково повинні враховуватися у їх сукупності для отримання найбільш об'єктивної всебічної оцінки.

За результатами оцінки внутрішньої конкурентоспроможності підприємству простіше приймати рішення стосовно подальшого розвитку власних проєктів, тому що дуже часто товаровиробнику приходится вирішувати суперечливі питання щодо доцільності підвищення рівня ринкової конкурентоспроможності власних продуктів.

Отже, на нашу думку, конкурентоспроможність проєкту або внутрішню

конкурентоспроможність можна розглядати, як наявність в проекта певних конкурентних переваг, що виділяють його серед інших ступенем задоволення потреб підприємства з метою отримання ним заздалегідь визначених вигід. Вигодами при цьому можна вважати досягнення визначеної прибутковості діяльності, підвищення рентабельності виробництва, зміцнення позиції на ринку, підвищення іміджу і т. ін.

Виходячи з того, що поняття внутрішньої конкурентоспроможності продукту (конкурентоспроможності проекту) є новим та поки не отримало розвитку в літературі, класифікація ознак конкурентоспроможності потребує додаткового обґрунтування. Система критеріїв конкурентоспроможності проектів повинна охоплювати найбільш важливі аспекти діяльності та характеризувати ефективність використання потенціалу підприємства.

Для розробки обґрунтованої та повноцінної класифікації чинників необхідно врахувати повний склад ознак, що охоплює всі параметри, важливі для здійснення виробничого проекту. При цьому слід враховувати, що надлишковий перелік цих ознак створює додаткові складності під час управління ним. Для спрощення визначення чинників пропонується виділити групи, до складу яких включити всі внутрішньозначимі ознаки. Чинники внутрішньої конкурентоспроможності, на нашу думку, можна представити п'ятьма групами елементів (див. рис. 2): виробничо-фінансові, інтелектуальні, соціально-екологічні, спрямовані на зовнішній результат та макроекономічні.

Перша група включає виробничі, фінансові, ресурсні та прибуткові чинники, які характеризують ступінь забезпеченості кожного окремого виробничого проекту фінансовими ресурсами підприємства, їх техніко-технологічний потенціал, ефективність та рентабельність виробництва.

Інтелектуальні чинники сьогодні набувають особливої значущості, як показники, здатні вивести підприємство на новий рівень конкурентної боротьби, коли успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління і залежить від ефективності організації діяльності, якості управління, кваліфікації менеджерів, здатності підприємства розробляти та впроваджувати інноваційні проекти.

Соціально-екологічні показники діяльності стосовно визначених проектів відбивають відповідно соціальні та екологічні аспекти. Трудові ресурси підприємства є його інтелектуальним, виробничим, підприємницьким потенціалом та головним фактором економічного зростання. Ступінь відповідності рівня екологічності виробництва вимогам законодавчих актів є чинником зміцнення ринкових позицій підприємства та забезпечення високої якості готового продукту.

Чинники, спрямовані на зовнішній результат, дозволяють оцінити результати діяльності підприємства у ринковому середовищі, коли за признанням споживачів визначається конкурентоспроможність продукту як одна з складових оцінки рівня

конкурентоспроможності підприємства на ринку.

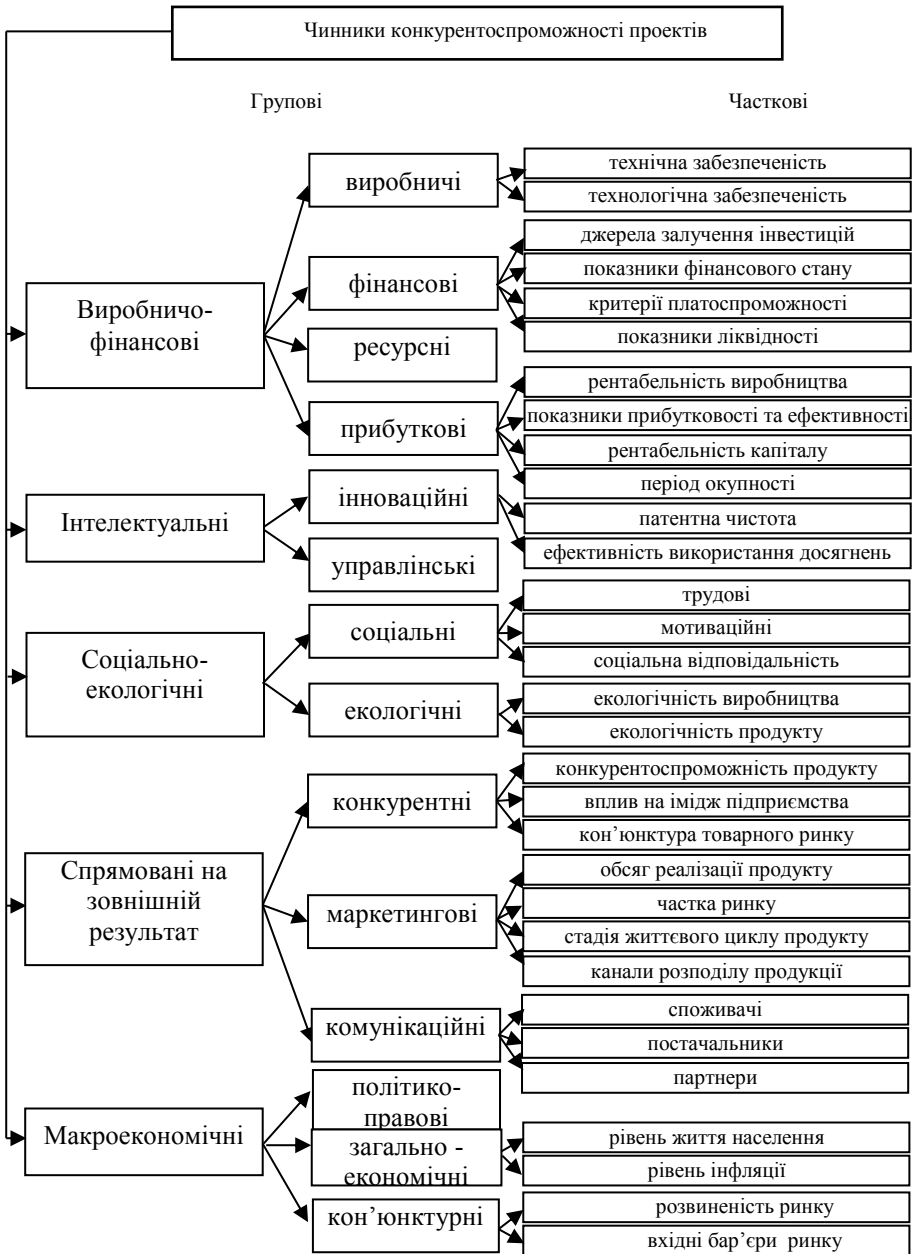


Рис. 2 – Система показників конкурентоспроможності проектів

Звичайно, більш конкурентоспроможним з точки зору виробника буде продукт, який очікується споживачем, має більші перспективи збуту та забезпечений потрібними ресурсами.

Макроекономічні показники, що включають загальноекономічні, політико-правові та кон'юнктурні, є, як правило, однаковими для різних проектів у межах одного підприємства. При цьому під час оцінки діяльності підприємства зневажати дані чинники неможна.

Визначення чинників внутрішньої конкурентоспроможності виробів – процедура складна. Як бачимо, склад чинників, що можуть бути враховані для визначення конкурентоспроможності проектів досить обширний, при цьому не завжди піддається кількісній оцінці. Він може варіюватися в залежності від специфіки діяльності підприємства, мети оцінювання, ступеня диверсифікації діяльності підприємства та інше.

Перераховані чинники можуть бути змінені та доповнені залежно від особливостей оцінюваних виробів. Крім того, можливе їх групування за іншими принципами залежно від індивідуальних особливостей діяльності різних організацій.

Висновки. Рішення відносно вдосконалення будь-якої характеристики продукту повинно прийматися після ретельного вивчення його доцільності з точки зору впливу на подальшу діяльність підприємства, на розвиток його потенціалу.

Завдяки оптимальному визначенню даного узагальнюючого показника підприємство отримує реальну перспективу розробки обґрунтованої стратегії стосовно асортименту продукції, обсягів її виробництва, можливості покращення конкурентної позиції підприємства в цілому. Отже, визначення конкурентоспроможності проектів стає важливою задачею підприємства, вирішення якої здатне значно зміцнити позицію підприємства на ринку.

Список літератури: 1. *Десяткин Е. А. Теория и практика конкуренции* / А. Е. Десяткин – М.: ЕАОИ, 2008. – 232 с. 2. *Григорьева А.А., Григорьева А. П. Определение приоритетов инвестиционных проектов на основе интегральной оценки конкурентоспособности наукоемкой машиностроительной продукции* / А.А. Григорьева. А.П. Григорьева // Альманах современной науки и образования – Тамбов: Грамота, 2009. №3 (22). – С. 50-52. 3. *Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия* / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов - М.: ЗАО Центр полиграф, 2004. – 493 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Devjatkin E. A. Teorija i praktika konkurencii* / A. E. Devjatkin – М.: ЕАОИ, 2008. – 232 с. 2. *Grigor'eva A.A., Grigor'eva A. P. Opredelenie prioritetov investicionnyh proektov na osnove integral'noj ocenki konkurentosposobnosti naukoemkoj mashinostroitel'noj produkcii* / A.A. Grigor'eva. A.P. Grigor'eva // Al'manah sovremennoj nauki i obrazovanija – Тамбов: Gramota, 2009. №3 (22). – С. 50-52. 3. *Baranenko S.P., Shemetov V.V. Strategicheskaja ustojchivost' predpriyatija* / S.P. Baranenko, V.V. Shemetov - М.: ЗАО Centr poligraf, 2004. – 493 s.

Надійшла до редколегії 18.02.2014

Л. С. СТРИГУЛЬ, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»;
А. С. ТІМОНОВА, студент НТУ «ХПІ»

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто основні питання організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві. Визначено напрямки удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, облік, аудит, етапи аудиту, фінансова звітність, вартісна оцінка.

Вступ. Сьогодні здійснюються значні зміни в системі управління підприємствами, які зумовлені ринковими перетвореннями в економіці України. Перед керівниками підприємств виникає необхідність прогнозування, оцінки ризиків і створення ефективної системи управління. Нині жодна організація, незалежно від відомчої належності і форм власності, неспроможна функціонувати без ведення бухгалтерського обліку та аудиту, бо тільки дані бухгалтерського обліку забезпечують повну інформацію про майновий і фінансовий стан організації. Синтетична і аналітична інформація про стан і надходження матеріальних, трудових ресурсів, про результативність інвестиційної та кредитної політики, про витрати та ефективність виробництва, дозволяє управляти господарсько-банківською діяльністю та контролювати виконання планів прибутку, розробляти довгострокові плани розвитку тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження та розвиток бухгалтерського обліку та аудиту основних засобів зробили: М. Білуха, М. Білик, Ф. Бутинець, В. Гавриленко, С. Голов, Л. Городянська, А. Герасимович, Н. Дорош, В. Казмирчук, Л. Кіндрацька, Д. Костюка, Л. Нападівська, Г. Нашкерська, А. Озеран, О. Петрик, Т. Писаревська, В. Рудницький, Я. Савченко, В. Сопко, Н. Ткаченко, В. Усач, Г. Чумаченко, та інші.

Проте незважаючи на великий спектр проведених досліджень та значні науково-практичні напрацювання, на сьогодні лишається низка питань у сфері організації обліку та аудиту основних засобів, які потребують подальших досліджень. Так, зокрема, досі не має єдиного трактування сутності аудиту розрахунків, не виокремлено окремих етапів та процедур організації обліку і аналізу на підприємствах, не до кінця розкрито особливості їх методик тощо.

Цілі статті. Дослідження напрямків удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з П (С)БО № 7 основні засоби — це матеріальні необоротні активи, які підприємство утримує з метою використання у процесі виробництва, реалізації або для здачі в оренду, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року [1]. Основні засоби є основною складовою матеріально-технічної бази підприємств, а тому проведення аудиту даних активів - надзвичайно важливе і складне завдання. На відміну від бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, які здійснюються у межах підприємства його працівники, аудит (зовнішній) є контрольною діяльністю, яку здійснюють на підприємстві незалежні суб'єкти господарювання — аудитори.

Аудиторські фірми та аудитори зобов'язані мати ліцензію на право здійснення аудиторської діяльності на території України і можуть працювати виключно для надання аудиторських послуг.

Аудитор зобов'язаний вести документацію справ, які стосуються прийнятих рішень за результатами проведеної аудиторської перевірки і які, у свою чергу, буде покладено в основу аудиторського висновку. Записи і висновки аудитора за кожним розділом аудиторської програми фіксуються в робочій документації і є тим фактичним матеріалом, котрий використовує аудитор у процесі підготовки й обґрунтування аудиторського звіту керівництву клієнта.

Документальне оформлення аудиторської перевірки регламентує Міжнародний стандарт № 230 "Документація". У цьому нормативі викладено приблизний зміст і порядок оформлення та зберігання робочої документації аудитора. Робочі документи — це записи, за допомогою яких аудитор фіксує проведені процедури перевірки, тести, отриману інформацію і відповідні висновки, які здійснюються під час проведення аудиторської перевірки. У робочу документацію включається інформація, яка, на думку аудитора, є важливою для того, щоб правильно виконати аудиторську перевірку, і яка має підтвердити висновки та пропозиції в аудиторському висновку [2]. Робочу документацію може бути оформлено як стандартні форми і таблиці на папері чи зафіксовано на електронних носіях інформації або на кіно- чи відеоплівку.

З огляду на те, що клієнта буде постійно перевіряти аудитор, робочі документи доцільно поділяти на такі види:

— постійні, тобто такі, які містять інформацію, що стосується насамперед перевірки окремих питань, котрі повторюються з року в рік (копії статутних та реєстраційних документів тощо);

— поточні, тобто такі, які містять інформацію, що стосується насамперед аудиторської перевірки поточних періодів фінансово-господарської діяльності клієнта (каса, банк, реалізація та ін.).

Визначаючи майбутній зміст документації, аудитор має взяти за орієнтир те, що робочою документацією буде користуватися, наприклад, інший аудитор, котрий

не має великого досвіду роботи в галузі аудиту. Переглянувши цю документацію, інший аудитор зміг би зрозуміти основний зміст проведеної перевірки та прийнятих рішень з результатів перевірки без визначення окремих деталей процедур перевірки.

Облік основних засобів повинен здійснюватися відповідно до умов чинного законодавства. Облік основних засобів на підприємствах складається з таких частин: 1) введення в експлуатацію об'єктів основних засобів; 2) поліпшення та ремонту об'єктів основних засобів; 3) ліквідації об'єктів основних засобів; 4) нарахування амортизації основних засобів.

Первинний, синтетичний та аналітичний облік основних засобів в основному відповідає вимогам, але система бухгалтерського обліку потребує певного вдосконалення. На більшості підприємств не завадило б посилити контроль за збереженням та використанням основних засобів, а також контроль за документальним оформленням операцій з ними [3].

Зважаючи на наведені проблеми ведення обліку основних засобів слід запропонувати шляхи його вдосконалення. Організацію обліку основних засобів потрібно будувати із урахуванням таких основних факторів: 1) довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати; 2) технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових реєстрах; 3) необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у реєстрах обліку; 4) коштовність об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також і обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані. Збереження приватної власності, унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів є однією із основних проблем, що постійно постають перед суб'єктами господарювання.

Організація обліку основних засобів повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації, тому основними шляхами її удосконалення визначені наступні [4]:

- вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію завдань, поставлених перед обліком основних засобів;

- розробка та запровадження удосконалених форм носіїв облікової інформації, найбільш адаптованих до структури, змісту та характеру інформації;

- розробка та запровадження раціональних схем документообігу, що дозволять із найменшими затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених завдань;

- розробка та запровадження раціональної технології вирішення облікових

завдань, що забезпечить злагоджене функціонування облікового механізму.

Реалізація вищенаведених дій дасть змогу удосконалити організацію та методіку обліку, аудиту та аналізу основних засобів, підвищити інформативність носіїв облікової інформації і, як наслідок, надасть змогу прогнозувати ефективність їх використання на підприємстві [5].

Висновок. Таким чином, удосконалення теоретичних і практичних засад організації обліку основних засобів повинне здійснюватись у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

Список літератури: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс], затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 2. Чорна І.О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо їх поліпшення [Електронний ресурс] / І.О.Чорна. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf. 3. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/6/54/1/33>. 4. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/794.pdf>. 5. Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2011/Economics/7_89670.doc.htm.

Bibliography (transliterated): 1. *Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 7 "Osnovni zasobi"* [Elektronnij resurs], zatverdzheno nakazom Ministerstva Finansiv Ukraїni vid 27.04.2000 r. № 92. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 2. Chorna I.O. *Efektivnist' vikoristannja osnovnih virobничих fondiv ta rozrobka propozicij shhodo ih polipshennja* [Elektronnij resurs] / I.O.Chorna. – Rezhim dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf. 3. Elektronnij resurc – Rezhim dostupu: <http://studentbooks.com.ua/content/view/6/54/1/33>. 4. Elektronnij resurc – Rezhim dostupu: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/794.pdf>. 5. Elektronnij resurc – Rezhim dostupu: http://www.rusnauka.com/17_AND_2011/Economics/7_89670.doc.htm.

Надійшла до редколегії 25.02.2014

Д.В. БЕЗУГЛА, магістр, НТУ «ХП»

УДОСКОНАЛЕНА МОДЕЛЬ ГНУЧКОГО РОЗВИТКУ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено та удосконалено модель гнучкого техніко – технологічного розвитку підприємства на основі інновацій. Розроблено систему показників, що визначають спроможність підприємства до технічного переоснащення виробництва і його продуктового оновлення.

Ключові слова: підприємство, модель, інновації, інвестиції, технології, гнучкість, технічне переоснащення виробництва.

Вступ. Підвищення вимог до рівня конкурентоздатності вітчизняних підприємств викликає нагальну потребу технічного переоснащення виробництва на інноваційній основі. Водночас необхідно зазначити, що зміна ринкових потреб споживачів щодо номенклатурної та якісної структури товарної продукції призводить до необхідності «гнучкої», тобто прискореної розробки нових видів товарів, швидкого переналадження техніко – технологічної структури виробництва. Вирішення цієї актуальної проблеми доцільно здійснювати на основі застосування моделей гнучкого розвитку та інноваційної спроможності підприємства, які, для розширення їх аналітичних можливостей, мають удосконалюватися.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проведений аналіз досліджень і публікацій із визначеної проблеми [1-6] свідчить про її актуальність. В роботі В.М.Гончарова [1] розглянуто комплекс науково – технічних проблем адаптації промислових підприємств до впровадження інновацій. У книзі Самочкіна В.Н. [2] викладено теоретичні основи моделювання процесів гнучкого розвитку підприємства. У монографії з інноваційних проблем технічного переоснащення виробництва [3] запропоновано модель гнучкого розвитку з урахуванням ряду факторів внутрішнього середовища підприємства. Робота Мелкумова Я.С. [4] присвячена питанням інвестиційного забезпечення економічних структур з використанням різних джерел фінансування. У книзі групи авторів під ред. проф. Перерви П.Г. [5] визначено широкий комплекс проблем адаптації виробничих підприємств до конкурентних вимог ринкової економіки.

Водночас існує невирішена частина [6] загальної проблеми: розширення структури показників моделей гнучкого розвитку підприємств для підвищення їх аналітичних можливостей.

Мета дослідження, постановка задачі. Метою дослідження є аналіз теоретичних підходів до формування моделей гнучкого розвитку підприємства на

основі інновацій. Задачею дослідження є удосконалення моделі гнучкого розвитку та інноваційної спроможності підприємства, розробка нових ефективних показників для підвищення можливостей її практичного застосування.

Матеріали досліджень. Ознаки техніко-технологічної гнучкості свідчать, що вона, по-перше, залежить від необхідності здійснення різних витрат, в тому числі, – інвестиційних та часових ресурсів на її забезпечення, а по-друге, – має оцінюватися як порівняльна спроможність підприємства до роботи у режимі "гнучкого інноваційного розвитку" (ГІР) у різних його циклах.

Відома модель [2] техніко-технологічної гнучкості "ТУМІС" передбачає використання загальної функції гнучкості Γ_i у i -му циклі гнучкого інноваційного розвитку підприємства:

$$\Gamma_i = [Y_{(OH)_i} = \frac{(PO)_i}{(BA)_i}, K_{(TP)_i} = \frac{T_{(PPO)_i}}{T_{(TP)_i}} = N_i], \quad (1)$$

де: $Y_{(OH)_i}$ – усталеність підприємства до оновлення в i -му циклі гнучкого інноваційного розвитку, тобто його спроможність до фінансування комплексу інноваційних робіт;

$K_{(TP)_i}$ – коефіцієнт продуктового оновлення виробництва;

$(PO)_i$ – частка прибутку підприємства, спрямована на фінансування інноваційних робіт;

$(BA)_i$ – власні активи підприємства;

$T_{(PPO)_i}$ – тривалість періоду розробки виробів, підготовки виробництва і освоєння випуску нової продукції;

$T_{(TP)_i}$ – тривалість циклу "ГІР" від розробки нової продукції до її виробництва і ринкової реалізації;

N_i – кількість нових виробів підприємства;

n_i – загальна номенклатура виробів підприємства.

Аналіз моделі "ТУМІС" свідчить, що в цілому закладені у ній принципи усталеності підприємства до оновлення на інноваційній основі відбивають певні процеси, пов'язані із забезпеченням ринкової техніко-технологічної гнучкості виробництва. Водночас, показники цієї моделі $Y_{(OH)_i}$ та $K_{(TP)_i}$ не у повній мірі характеризують витрати фінансово-інвестиційних та часових ресурсів на реалізацію функцій гнучкого виробництва, а також не забезпечують можливість порівняльного аналізу, тобто дослідження динаміки використання ресурсів у різних циклах інноваційного розвитку.

Для усунення зазначених недоліків пропонується удосконалена модель "Гнучкого розвитку та інноваційної спроможності підприємства" – "ГІРСП – М". На рисунку наведена схема циклічного гнучкого інноваційного розвитку підприємства,

що відповідає показникам моделі "ГРІСП – М".

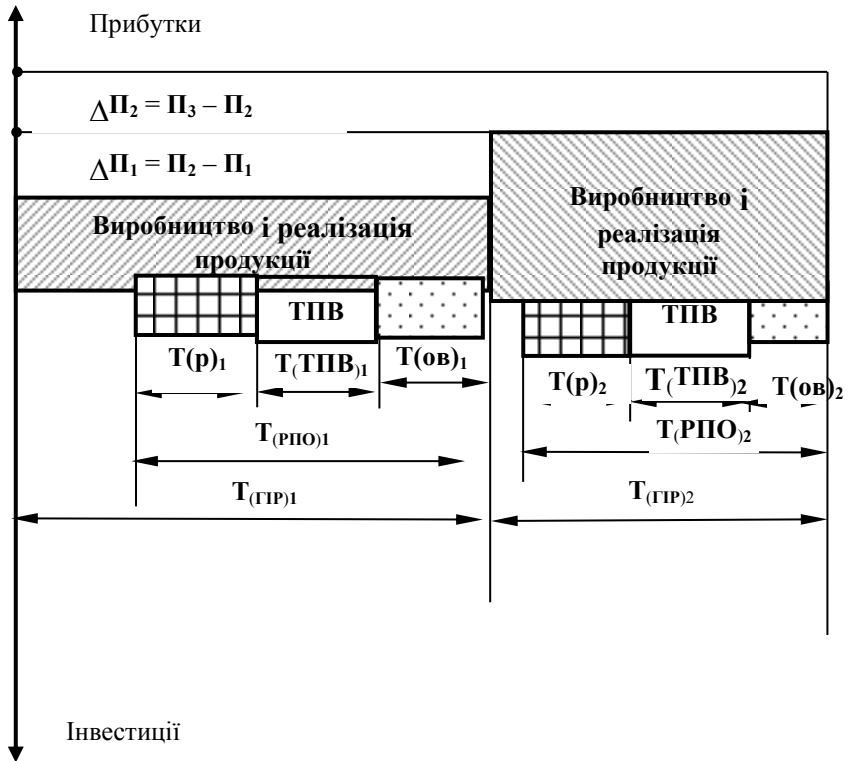


Рис. – Схема циклічного інноваційного гнучкого розвитку підприємства: $T(p)_i$ – тривалість періодів розробки нових виробів в i -му циклі; $T(TПВ)_i$ – тривалість періодів технічного переоснащення і підготовки виробництва; $T(об)_i$ – тривалість періодів освоєння виробництва нової продукції; $T(РПО)_i$ – тривалість сумарних періодів розробки, підготовки і освоєння виробництва; $T(ГР)_i$ – тривалість періодів інноваційного розвитку підприємства; Π_i – прибуток підприємства у i -му циклі; $\Delta\Pi_i$ – приріст прибутку підприємства у суміжних циклах.

У кожному i -му циклі гнучкого інноваційного розвитку $T(ГР)_i$ підприємства містяться періоди розробки нових виробів $T(p)_i$, технічного переоснащення і підготовки виробництва $T(TПВ)_i$, освоєння виробництва нової продукції $T(об)_i$. Водночас на протязі i -го циклу здійснюється виробництво і реалізація продукції, розробленої і підготовленої до виробництва у попередньому $(i - 1)$ -му циклі. Тривалість сумарного періоду $T(РПО)_i$ – визначається як сума трьох складових:

$$T(РПО)_i = T(p)_i + T(TПВ)_i + T(об)_i. \quad (2)$$

У значній мірі саме показник $T_{(рпо)i}$ є визначальним фактором гнучкості підприємства, тобто його спроможності до максимального скорочення витрат часу на усіх етапах від розробки нової продукції до впровадження її у виробництво.

Для проведення необхідних робіт у циклі $T_{(рпо)i}$ підприємством здійснюється відповідне фінансово – інвестиційне забезпечення як по окремих етапах $\Phi(r)_i$, $\Phi(тпв)_i$, $\Phi(ов)_i$, так і сумарно $\Phi(рпо)_i$ по усьому циклу:

$$\Phi(рпо)_i = \Phi(r)_i + \Phi(тпв)_i + \Phi(ов)_i \quad (3)$$

Щодо запропонованого згідно моделі "ТУМІС" показнику $У_{(он)i}$ усталеності до оновлення, то є певний сенс його використання у тих випадках, коли підприємство здійснює фінансування інноваційної діяльності, в тому числі – забезпечення функції гнучкості, тільки за рахунок свого прибутку, спрямованого на інноваційну діяльність. Але, якщо обсяги прибутку є недостатніми, то підприємство прагне до диверсифікації інвестиційних джерел. На підставі цього пропонується введення до обігу і використання у моделі "ТРИСПІ – М" більш змістовного показника "Інвестиційної спроможності підприємства до оновлення" в і-му циклі його інноваційного розвитку $S_{(інв)i}$:

$$S_{(інв)i} = \frac{(ПО)_i + I_{(б)} + I_{(бк)} + I_{(дд)}}{(BA)_i} = \frac{\Phi(rip)_i}{(BA)_i}, \quad (4)$$

де: $I_{(б)}$ – інвестиції з державного та місцевих бюджетів на інноваційну діяльність підприємства;

$I_{(бк)}$ – інвестиції за рахунок банківського кредитування на інноваційну діяльність підприємства;

$I_{(дд)}$ – інвестиції з інших додаткових джерел на інноваційну діяльність підприємства.

$\Phi(rip)_i = (ПО)_i + I_{(б)} + I_{(бк)} + I_{(дд)}$ – фонд гнучкого інноваційного розвитку підприємства.

Пропонований згідно моделі "ТУМІС" коефіцієнт продуктового оновлення $K_{(тп)}_i$ в і-му циклі:

$$K_{(тп)}_i = \frac{N_i}{T_{(rip)_i}} = n_i \quad (5)$$

неадекватно відбиває реальний процес оновлення продукції. Так, наведене співвідношення не є тотожним, тобто воно є справедливим тільки в окремих випадках, в залежності від конкретних значень компонентів цього рівняння. Це обумовлюється тим, що величина N_i не пропорційна періоду $T_{(рпо)_i}$, оскільки навіть при однаковій тривалості $T_{(рпо)_i}$ у різних циклах і чисельність N_i нових видів розробленої і підготовленої до виробництва продукції може суттєво змінюватися від циклу до циклу. Водночас, величина n_i також не пропорційна періоду $T_{(тп)_i}$, оскільки навіть при однаковій тривалості $T_{(тп)_i}$ у різних циклах і чисельність n_i видів продукції,

що виробляється у кожному циклі, може суттєво змінюватися від циклу до циклу.

З метою надання більш адекватної оцінки ступеню продуктового оновлення виробництва пропонуємо у моделі "ГРІСПІ – М" наступний підхід до визначення коефіцієнта $K_{(П)i}$. На початок кожного i -го циклу у виробництві знаходиться n_i видів виробів (тобто відома початкова товарна номенклатура). На протязі циклу вивільняється з виробництва L_i видів виробів внаслідок їх морального старіння та економічної неефективності. Водночас, впродовж циклу впроваджується у виробництво N_i нових видів виробів. Таким чином на кінець циклу i у виробництві буде знаходитись ω_i видів виробів (кінцева товарна номенклатура даного циклу):

$$\omega_i = n_i - L_i + N_i. \quad (6)$$

З урахуванням наведеного можна визначити коефіцієнт продуктового оновлення $K_{(П)i}$:

$$K_{(П)i} = \frac{N_i}{\omega_i}, \quad (7)$$

- це частка нових виробів N_i у загальній номенклатурі ω продукції, що виробляється і реалізується підприємством в i -му циклі.

Зазначений підхід дає змогу навести загальну функцію гнучкості Γ_i у i -му циклі інноваційного розвитку підприємства згідно запропонованої моделі «ГРІСПІ – М» у наступному вигляді:

$$\Gamma_i = \omega \left[S_{(інв)i} = \frac{\Phi(рпо)i}{(ВА)i}, K_{(П)i} = \frac{N_i}{\omega_i} \right]. \quad (8)$$

Для розширення аналітичних можливостей моделі «ГРІСПІ – М» пропонується застосування як зазначених вище модифікованих показників «Інвестиційної спрямованості підприємства до оновлення» - $S_{(інв)i}$ та коефіцієнту продуктового оновлення $K_{(П)i}$, так і нових показників організаційно – технологічної гнучкості підприємства:

1. Показник питомих часових витрат $T_{пит}(р)i$ на розробку одного з N_i нових промислових об'єктів (устаткування, технологічних процесів, виробів для ринкової реалізації) у i -му циклі гнучкого інноваційного розвитку «ГР»:

$$T_{пит}(р)i = T(р)i : N_i. \quad (9)$$

2. Показник питомих часових витрат $T_{пит}(тпв)i$ на технічне переоснащення і підготовку виробництва одного з N_i нових промислових об'єктів у i -тому циклі:

$$T_{пит}(тпв)i = T(тпв)i : N_i. \quad (10)$$

3. Показник питомих часових витрат $T_{пит}(ов)i$ на освоєння виробництва одного з N_i нових промислових об'єктів у i -му циклі:

$$T_{пит}(ов)i = T(ов)i : N_i. \quad (11)$$

4. Показник питомих часових витрат $T_{пит}(рпо)i$ на розробку, підготовку і освоєння виробництва одного з N_i нових промислових об'єктів у i -тому циклі:

$$T_{пит}(рпо)i = T(рпо)i : N_i = T_{пит}(р)i + T_{пит}(тпв)i + T_{пит}(ов)i. \quad (12)$$

5. Показник питомих фінансово – інвестиційних витрат $\Phi_{пит}(р)i$ на розробку одного з N_i нових промислових об'єктів у i -му циклі:

$$\Phi_{\text{пит}}(p)_i = \Phi(p)_i : N_i. \quad (13)$$

6. Показник питомих фінансово – інвестиційних витрат $\Phi_{\text{пит}}(\text{тпв})_i$ на технічне переоснащення і підготовку виробництва одного з N_i нових промислових об'єктів у i -тому циклі:

$$\Phi_{\text{пит}}(\text{тпв})_i = \Phi(\text{тпв})_i : N_i. \quad (14)$$

7. Показник питомих фінансово – інвестиційних витрат $\Phi_{\text{пит}}(\text{ов})_i$ на освоєння виробництва одного з N_i нових промислових об'єктів у i -тому циклі:

$$\Phi_{\text{пит}}(\text{ов})_i = \Phi(\text{ов})_i : N_i. \quad (15)$$

8. Показник питомих фінансово – інвестиційних витрат $\Phi_{\text{пит}}(\text{рпо})_i$ на розробку, підготовку та освоєння виробництва одного з N_i нових промислових об'єктів у i -тому циклі:

$$\Phi_{\text{пит}}(\text{рпо})_i = \Phi(\text{рпо})_i : N_i = \Phi_{\text{пит}}(p)_i + \Phi_{\text{пит}}(\text{тпв})_i + \Phi_{\text{пит}}(\text{ов})_i. \quad (16)$$

9. Показник збільшення прибутку $\Delta\Pi(N)_i$ підприємства від використання одного з N_i нових промислових об'єктів у i -тому циклі:

$$\Delta\Pi(N)_i = \Delta\Pi_i : N_i. \quad (17)$$

10. Показник збільшення прибутку $\Delta\Pi(N)_i$ на одиницю часових витрат у період розробки, підготовки і освоєння виробництва одного з N_i нових промислових об'єктів у i -тому циклі:

$$\Delta\Pi_{\text{час}}(\text{рпо})_i = \Delta\Pi_i : T(\text{рпо})_i. \quad (18)$$

Запропоновані нові показники організаційно – технологічної гнучкості можуть бути використані як для аналізу циклу «ГР» одного підприємства, так і для порівняльного аналізу аналогічних циклів різних підприємств.

Оптимальні значення показників моделі «ГРІСПІ – М» мають відповідати наступним умовам:

$$\text{Opt} \quad \begin{cases} S(\text{інв})_i, K(\pi)_i, \Delta\Pi(N)_i, \Delta\Pi_{\text{час}}(\text{рпо})_i \rightarrow \max \\ T_{\text{пит}}(p)_i, T_{\text{пит}}(\text{тпв})_i, T_{\text{пит}}(\text{ов})_i, T_{\text{пит}}(\text{рпо})_i \rightarrow \min \\ \Phi_{\text{пит}}(p)_i, \Phi_{\text{пит}}(\text{тпв})_i, \Phi_{\text{пит}}(\text{ов})_i, \Phi_{\text{пит}}(\text{рпо})_i \rightarrow \min \end{cases} \quad (19)$$

Використання моделі "ГРІСПІ – М" на основі оптимізації її показників може бути важливим механізмом планування і реалізації технічного переоснащення виробництва, оновлення продукції на інноваційній основі, прогнозування додаткових прибутків підприємства завдяки підвищенню його техніко-технологічної гнучкості.

Висновки: 1. В результаті проведених досліджень розроблено комплекс додаткових показників удосконалення моделі гнучкого розвитку та інноваційної спроможності підприємства, що суттєво збільшує її аналітичні можливості.

2. Теоретико – методологічні засади формування моделі «ГРІСПІ – М» дають можливість її подальшого розвитку у відповідності до потреб підвищення ефективності техніко – технологічної бази промисловості.

Список літератури: 1. Адаптація промислових підприємств к научно – техническим новшествам/Под.ред.докт.экон.наук В.В.Гончарова. – Киев, Техника, 1992. – 132 с. 2.Самочкин В.В. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. – М. : Дело, 2000. – 376 с. 3. Сапожников Е.О. Інноваційні проблеми технічного переозброєння виробництва: Монографія. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2005. – 260 с. 4.Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб.пособие. – М.ИНФРА – М, 2002. – 248 с. 5. Управління інноваційною діяльністю. Підручник, частина II/За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорелова М.І., проф. Меховича С.А., проф. Ларки М.І. – Харків:Апостроф, 2011. – 623 с. 6. Д.В.Безугла. Організаційно – економічні аспекти інноваційної діяльності підприємств Харківської області//Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. - №20(993) – С.112 – 120.

Bibliography (transliterated): 1. *Adaptacija promyshlennyh predpriyatij k nauchno – tehničeskim novshestvam*/Pod.red.dokt.jekon.nauk V.V.Goncharova. – Kiev, Tehnika, 1992. – 132 s. 2.Samochkin V.V. *Gibkoe razvitie predpriyatija: Analiz i planirovanie.* – M. : Delo, 2000. – 376 s. 3. Sapozhnikov E.O. *Innovacijni problemy` texničnogo pereozbrojennja vy`robny`cztva:* Monografiya. – Xarkiv: XNU im. Karazina, 2005. – 260 s. 4.Melkumov Ya.S. *Organy`zacy`ya y` fy`nansy`rovany`e y`investy`cy`j:* Ucheb.posoby`e. – M.:Y`NFRA – M, 2002. – 248 s. 5. *Upravlinnja innovacijnoju diyal`nistyu.* Pidruchny`k, chasty`na II/За ред. prof. Perervy` P.G., prof. Pogoryelova M.I., prof. Mexovy`cha S.A., prof. Larky` M.I. – Xarkiv:Apostrof, 2011. – 623 s. 6. D.V.Bezugla. *Organizacijno – ekonomichni aspekty` innovacijnoi diyal`nosti pidpry`emstv Xarkivs`koyi oblasti*//Visny`k Nacional`nogo texničnogo univerty`tetu «XPI». Zbirny`k naukovy`x pracz`. Seriya: Texničny`j progres i efekty`vnist` vy`robny`cztva. – Xarkiv: NTU «XPI». – 2013. - #20(993) – S.112 – 120.

Надійшла до редколегії 25.02.2014

УДК 658

Н.В. ПІСКУН, студентка НТУ «ХПІ»;
М.В.ЛІТВІНЕНКО, канд. техн. наук, НТУ «ХПІ»,

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Пропонується використання традиційних показників ефективності підприємства таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність, фінансовий стан. Визначено структуру основних виробничих фондів, яка характеризує виробничо-технічні особливості підприємства, також аналіз руху та технічного стану основних засобів, на основі згортання показників. Порівняння показників фінансової ліквідності у єдиний інтегральний показник та порівняння його із значеннями нормативного та граничного інтегральними показниками

Ключові слова: ефективність, продуктивність праці, фінансовий стан, рентабельність, ліквідність

Вступ. У сучасних економічних умовах діяльність кожного господарюючого суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин (організацій і осіб), зацікавлених в результатах його функціонування. На підставі їм доступною

звітної-облікової інформації вказані особи прагнуть оцінити фінансовий стан підприємства. Основним інструментом для цього служить фінансовий аналіз, за

© Н.В. Піскун, М.В.Літвіненко, 2014

допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини аналізованого об'єкту: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім по його результатам прийняти обґрунтовані рішення.

Як відомо, ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від його здатності приносити необхідний прибуток. Оцінити цю здатність дозволяє аналіз ефективності роботи підприємства, в ході якого слід отримати відповіді на наступні питання:

- наскільки стабільні отримані доходи;
- які форми бухгалтерських звітів можуть бути використані в аналізі ефективності роботи підприємства для прогнозування майбутніх результатів;
- якою є ефективність вкладення капіталу в дане підприємство;
- на скільки ефективно управління підприємством.

Важлива роль аналізу показників ефективності роботи організації у підготовці інформації для планування, оцінки якості та обґрунтованості планових показників, у перевірці та об'єктивної оцінки виконання планів Аналіз показників є засобом не тільки обґрунтування планів, а й контролю за їх виконанням. Планування починається і закінчується аналізом показників ефективності роботи підприємства. Аналіз показників дозволяє підвищити рівень планування, зробити його детально точним. Велика роль відводиться аналізу в справі визначення й використання резервів підвищення ефективності виробництва. Він сприяє ощадливому використанню ресурсів, впровадженню нової техніки і технології виробництва, попередженню надлишок витрат.

Аналіз основних досягнень і літератури. Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам теорії, методології і практичним питанням діагностики ефективності діяльності підприємств присвятили велику кількість наукових праць закордонні і вітчизняні економісти: О.І. Амоша, Дж. Блэк, А. Браверман, С.Г. Дзюба, П.В. Журавльов, Дж.М. Іванцевич, В.М. Колпаков, А.А. Лобанов, В.Д. Пагрушев, Ф.Ю. Поклонський, М.Г. Скударь, А.А. Томпсон, С.В. Шекшня. Однак внаслідок складності й багатоаспектності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, які потребують більш детального та поглибленого дослідження.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження етапів процесу оцінювання ефективності діяльності підприємства, класифікація та узагальнення існуючого інструментарію діагностики ефективності діяльності підприємства, групування внутрішніх показників для системної оцінки ефективності діяльності підприємства.

Матеріали досліджень. В сучасній літературі поняття «ефективність» використовується в багатьох сферах людської діяльності. Зокрема, й в економіці, де ефективність посідає важливе місце серед актуальних проблем економічної науки і досить часто розглядається та досліджується провідними фахівцями.

З початку розвитку економічної науки проблема ефективного функціонування підприємств вийшла на перший план і залишається актуальною й сьогодні. Оцінка ефективності виробничої діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств становлять особливий інтерес як для вчених, так і для економістів-практиків.

Проаналізувавши існуючі на сьогодні визначення категорії «ефективність», можна виділити два основні підходи до її визначення. Перший підхід характеризує «ефективності» в значенні результативності, тобто відповідає на питання яких результати досягнуті і за яку ціну, які і скільки ресурсів було витрачено на досягнення отриманих результатів. Другий підхід, який характеризує «ефективності» з позиції досягнення мети, він відповідає на питання чи досягли поставленої мети, наскільки ми до неї наблизились. Критеріями підходу «результат-мета».

Джерелами інформації для проведення оцінки ефективності діяльності підприємства є дані статистичної та фінансової звітності підприємства. Отримана із цих джерел інформація опрацьовується, будуються аналітичні таблиці одиничних(аналітичних)показників, на підставі яких розраховується система узагальнюючих(синтетичних) показників. Вони є базою розрахунку інтегрального показника, на підставі якого можна зробити оцінку ефективності діяльності підприємства. На цій основі визначаються кращі співвідношення розподілу капіталу підприємства, основні резерви підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, прийнятні джерела фінансування, резерви поліпшення ефективності використання основного та оборотного капіталу, оптимізується організаційна структура. На базі дослідження всіх сторін діяльності підприємства розробляються рекомендації з удосконалення механізму організації виробництва, створення та впровадження технологій підвищення ефективності функціонування підприємства, аналізу та контролю за фінансово-економічним станом.

Аналіз загальної ефективності господарської діяльності є перевагою вищої ланки управлінських структур організації. Основні завдання аналізу ефективності виглядають наступним чином (рис.1)

Ефективність або неефективність приватних управлінських рішень, пов'язаних з визначенням ціни продукту, розміру партії закупівель чи поставок продукції, заміни обладнання або технології та інші рішення повинні пройти оцінку з точки

зору загального успіху фірми, характеру її економічного зростання і зростання загальної ефективності.

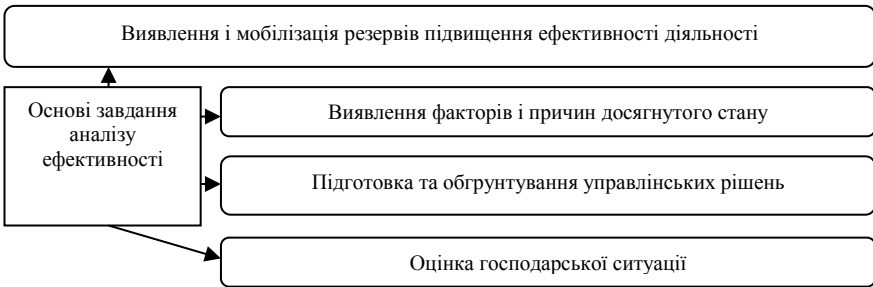


Рис. 1 - Основні завдання аналізу ефективності діяльності

Результати досліджень. Фінансовий стан залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому оцінку його можна об'єктивно здійснити не через один, хай і найважливіший, показник, а тільки за допомогою системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства, відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

На рисунку 2 наведено основні показники ефективності виробництва підприємства.

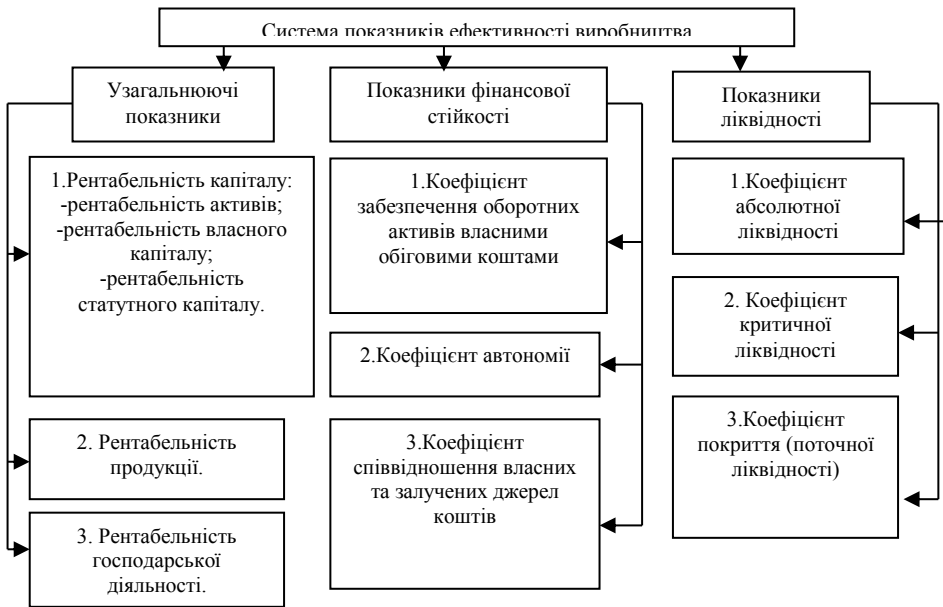


Рис. 2 - Система показників ефективності виробництва

Висновки. В процесі дослідження методичних підходів до оцінки господарської діяльності підприємства ми дійшли висновків, що будь-яку сукупність показників не можна вважати системою. У порівнянні з окремими показниками або деяким їх набором система є якісно новим утворенням і завжди більш значуще, ніж сума окремих її частин, тому що крім відомостей про частини вона несе певну інформацію про те нове, що з'являється в результаті їх взаємодії, тобто інформацію про розвиток системи в цілому.

Список літератури: 1. Ареф'єв В.О. Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його ефективного та стабільного функціонування / В.О. Ареф'єв // – 2010. - № 29 2. Ганущак Т.В. Умови забезпечення фінансової безпеки підприємств / Т.В. Ганущак // Наука й економіка. – 2009. – №1(13) 3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. Навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009

Bibliography (transliterated): 1. Aref'yev V.O. *Strategiya zabezpechennya finansovoyi bezpeky` pidpry'emstva yak zaporuka jogo efektyvnogo ta stabil'nogo funkcionuvannya* / V.O. Aref'yev // – 2010. - # 29 2. Ganushhak T.V. *Umovy` zabezpechennya finansovoyi bezpeky` pidpry'emstv* / T.V. Ganushhak // Nauka j ekonomika. – 2009. – #1(13) 3. *Ekonomichna bezpeka pidpry'emstv, organizacij ta ustanov. Navch. posib.* / V. L. Orty'ns'ky'j, I. S. Kerny'cz'ky'j ta in. – K.: Pravova yednist', 2009

Надійшла до редколегії 27.02.2014

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

ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО РІВНЯ ЯКОСТІ (СПОЖИВЧИХ ХАРАКТЕРИСТИК) ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Запропоновано методичні підходи до визначення інтегрального рівня якості (споживчих характеристик) інтелектуально-інноваційних технологій, в основу якого покладено метод кваліметричного моделювання, функцію бажаності Харрінгтона та нейро-нечіткі моделі. Використання розроблених пропозицій дозволяє здійснювати моніторинг позитивних характеристик інтелектуально-інноваційних технологій (об'єктів інтелектуальної власності) з метою виявлення технологій з найбільшим ринковим потенціалом.

Ключові слова: якість, показники, інтелектуальні технології, комерційний потенціал, ринкова привабливість, кваліметричне моделювання, функція бажаності Харрінгтона, нейро-нечіткі моделі.

Постановка задачі. Для ефективного використання інтелектуальних технологій (об'єктів інтелектуальної власності) необхідно провести їх технологічний аудит. Метою технологічного аудиту є отримання реального уявлення про склад і поточний

© О.П. Косенко, 2014

стан портфеля інтелектуальних технологій, а також, що не менш важливо, виявлення результатів інтелектуальної діяльності, що потребують першочергової комерціалізації. Як правило, портфель інтелектуальних технологій для проведення патентного аудиту включає існуючі (або потенційні) винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, об'єкти авторського права (конструкторську і технологічну документацію, бази даних, тексти програм, технічні та технологічні регламенти, технічні умови, описи, інструкції тощо), а також секрети виробництва або ноу-хау (технічного, фінансового, комерційного та управлінського характеру). У процесі технологічного аудиту проводиться визначення якості, обсягу, детальності, цінності і потенційної вартості існуючих інтелектуальних технологій, і насамперед патентів. Не менш важлива ідентифікація всіх охоронних результатів інтелектуальної діяльності фірми, наявність і дійсність охоронних документів, своєчасність сплати мит, аналіз бухгалтерських документів про постановку зареєстрованих інтелектуальних технологій на бухгалтерський облік як нематеріальних активів. При наявності ліцензійних договорів перевіряються документи, що підтверджують повноту і своєчасність ліцензійних платежів. На думку автора, серед всієї цієї надзвичайно важливої роботи провідне місце належить визначенню інтегрального рівня якості інтелектуальних технологій, який можна використовувати при проведенні моніторингу ринкової привабливості технологічних продуктів з метою здійснення їх ефективної комерціалізації (трансферу).

Аналіз результатів існуючих досліджень. Значний внесок у розробку теорії і практики оцінки якості інновацій внесли українські та зарубіжні вчені та практики. До них в першу чергу слід віднести наукові розробки вчених-економістів Гриньова А.В. [1], Долини І.В. [2; 5], Ілляшенко С.М. [3], Перерви П.Г. [5; 10], Морозова Ю.П. [6]; Фатхутдінова Р.А. [11] та ін. Разом з тим, наявних досліджень в галузі визначення рівня якості (споживчих характеристик) інтелектуальних розробок в науково-технічній і виробничій сфері на основі використання сучасних методів нині ще недостатньо. Ці проблеми розглядаються зазвичай без необхідного взаємозв'язку, без комплексного підходу, який може істотно полегшити і оптимізувати їх рішення.

Методологічною основою проведеного дослідження є загальнонаукові методи структурного і факторного аналізу, синтезу, класифікації і систематизації стосовно даних проблем технологічного аудиту інтелектуально-інноваційної діяльності в науково-технічній і виробничій сфері.

Результати дослідження. Автором доведено, що ринковий ефект технологічної інновації (об'єкта інтелектуальної власності) полягає в наявності певних конкурентних переваг цієї технології перед технологіями-аналогами та технологіями-субститутами. Нами обгрунтовано, що значення ринкового ефекту в основному визначається інтегральним показником її ринкового потенціалу на цільовому ринку, який і дозволяє власнику нової технології розраховувати на більш чи менш успішну ринкову реалізацію своєї розробки, тобто отримати певний ринковий ефект.

Проведені дослідження свідчать про те, що споживач інтелектуального продукту в першу чергу звертає увагу на його споживчі характеристики, тобто на якість технології. Не зменшуючи ролі і значення цінових (вартісних) характеристик продукту, відзначимо, що якісні характеристики продукту для споживача завжди знаходяться на першому місці. Вже після первісної оцінки споживчих характеристик товару споживач оцінює свої матеріальні можливості щодо того, яким чином співвідносяться його матеріальні (фінансові) можливості з тими показниками якості продукту, який пропонує йому продавець. Виходячи з цього, на наш погляд, якість товару є первинним фактором задоволення потреб споживача, а ціна продукту – вторинним. При цьому відмітимо, що на згоду покупця (споживача) з ціною продавця вирішальний вплив мають можливості максимального задоволення споживчих потреб, розмір потенційного економічного ефекту, термін окупності інвестицій і т.п. Викладені посилки свідчать про те, що при оцінці комерційного потенціалу інтелектуальних велике значення має показники їх якості, потенціальна зміна яких (як в бік покращення, так і в бік погіршення) значним чином впливає на стан і розмір можливостей трансферу (комерціалізації) інтелектуальних технологій. Розробник технології, виходячи з кон'юнктурних співвідношень на відповідному ринку, має можливість керувати комерційними можливостями свого

інтелектуального продукту, зменшуючи або збільшуючи розмір його споживчих властивостей (рівень або індекс якості технології), що є надзвичайно важливим при проведенні оцінювання поточних та перспективних комерційних можливостей інтелектуальних технологій.

Практика встановлення значення індексу комплексного (інтегрального) показника якості інтелектуальної технології $IЯ_{техн}^{компл}$, на нашу думку, залежить від того, якість якого інтелектуального продукту встановлюється. Тут ми маємо на увазі рівень унікальності інтелектуальної розробки. З нашої точки зору, всі інтелектуальні продукти в першому наближенні можна умовно розділити на дві характеристичні групи.

1. Технології (об'єкти інтелектуальної власності), які не мають аналогів, є унікальні в своєму роді, захищені від підробки та копіювання патентами. Для таких технологій на відповідному ринку відсутні аналоги для певного порівняння або для порівняльної характеристики їх якості. Тут ми не маємо на увазі абсолютну оригінальність (хоча і такі випадки цілком прогнозовано можуть бути), яка повністю виключає відсутність порівняльної бази. В деяких випадках на ринку, навіть попри повну оригінальність даної інтелектуальної технології, можна знайти певні об'єкти для порівняння, які в цей час на високому рівні виконують аналогічні функції або задовольняють такі ж виробничі потреби, що певним чином слід враховувати при визначенні індексу якості $IЯ_{техн}^{компл}$ інтелектуальної технології. Для таких технологій $IЯ_{техн}^{компл}$ встановлюється шляхом відношення фактичного комплексного показника якості, розрахованого з використанням кваліметричного моделювання [9], до аналогічного показника, розрахованого тим же шляхом, але з використанням еталонних (максимально найкращих) показників:

$$P_{техн}^{компл} = \sum_{i=1}^m [P_i - P_i^{брак} / P_i^{етал} - P_i^{брак}] \quad (1)$$

Вдосконалені методи кваліметричного моделювання дозволяють знаходити зразу шуканий коефіцієнт $IЯ_{техн}^{компл}$ з використанням наступної моделі:

$$IЯ_{техн}^{компл} = \sum_{i=1}^m [P_i - P_i^{брак} / P_i^{етал} - P_i^{брак}] \gamma_i \quad (2)$$

де $P_{техн}^{компл}$ - комплексний показник якості оригінальної інтелектуальної технології; P_i - абсолютний i -й показник якості конкретної інтелектуальної технології (при суттєвих складнощах знаходження, його абсолютне значення може бути замінене на

експертну оцінку значення показника, наприклад, за 5-бальною шкалою); P_i^{etal} - максимально можливе, найкраще, еталонне значення i -го показника; $P_i^{брак}$ - мінімально можливе, найгірше, бракувальне значення i -го показника; γ_i – вагомість (питома вага) i -го показника якості в інтегральному показнику; m – кількість показників якості інтелектуальної технології.

При використанні такого підходу значення $IЯ_{техн}^{КОМПЛ}$ коливається в межах от 1,0 ($IЯ_{техн}^{КОМПЛ}$ пропонуваної технології повністю відповідає еталонним значення базових показників якості) до нуля ($IЯ_{техн}^{КОМПЛ}$ пропонуваної технології повністю не відповідає встановленим вимогам еталонного значення базових показників якості). Як приклад, в табл.1 наведено розрахунок інтегрального показника якості абсолютно оригінальної інтелектуальної технології в галузі неорганічної хімії – способу синтезу сітчатого полімерного плазмосорбенту, імпрінтованого цільовою молекулою [9].

2. Технології (об’єкти інтелектуальної власності), які мають близькі по споживчим якостям і сферам використання аналоги на відповідному технологічному ринку, не є унікальними в своєму роді, мають місце можливості для порівняння рівня якості пропонуваної та існуючих технологічних продуктів. В цьому випадку нами пропонується здійснювати вимір (оцінювання) значень $IЯ_{техн}^{КОМПЛ}$ з використанням рекомендацій функції бажаності Харрінгтона які, на наш погляд, в найбільшій мірі можуть відповідати вирішенню поставленої задачі [5].

Таблиця 1 - Визначення інтегрального показника якості технології методом кваліметричного моделювання

Найменування i -го показника якості технології	Розрахункові значення					
	P_i	P_i^{etal}	$P_i^{брак}$	$P_{техн}^{КОМПЛ}$	γ_i	$IЯ_{техн}^{КОМПЛ}$
Обсяг виключних прав та їх достатність	5	1	5	1	0,19	0,19
Зменшення собівартості продукції внаслідок використання інтелектуальної технології	3	5	1	0,5	0,10	0,05
Цінність обладнання для споживання технології	4	1	5	0,75	0,10	0,08
Ринковий попит на обладнання	4	1	5	0,75	0,19	0,14
Наявність на ринку аналогічних рішень	5	5	1	0	0,19	0,00
Ефективність стратегії продажу	4	1	5	0,75	0,10	0,08
Рівень розвитку галузі	4	1	5	0,75	0,07	0,04
Ступінь впливу держави на цінову політику	1	5	1	1	0,06	0,06
Індекс комплексного (інтегрального) показника якості нової технології						0,643

Функції бажаності Харрінгтона f у вигляді. Який придатний для практичного

використання, має наступний вигляд:

$$f = 1 - \sqrt[x]{e} \quad (1)$$

де e - основа натурального логарифма; x - приведені значення параметра інтелектуальної технології, інтегральний показник якості якої досліджується.

Функції бажаності Харрінгтона f в першу чергу цікава тим, що множина її значень визначена в інтервалі від «0» до «1» і використовується в якості безрозмірної шкали, названою шкалою бажаності, для оцінки рівнів параметрів порівнюваних об'єктів (виробів, послуг). За допомогою шкали бажаності оцінюються параметри об'єктів або виробів із погляду їхньої придатності до використання або бажаності стосовно якогось практичного застосування. Кожному фактичному рівню бажаності надається конкретний економічний зміст, пов'язаний із рівнем ринкового потенціалу досліджуваного об'єкта (табл.1).

Наприклад, значення індексу якості $IЯ_{\text{техн}}^{\text{КОМЛ}}$ = 1,0 – це рівень якості продукції, який перевищує кращі світові аналоги. Шкала пропонованих нами відповідних оцінок (об'єктивних за своїм характером) індексів якості пропонованої до комерціалізації інтелектуальної технології наведена нами в табл.1, яка побудована з використанням рубіжних значень шкали Харрінгтона.

Таблиця 2 - Економічна інтерпретація значень індексів якості технологічного продукту по реперним точкам функції бажаності Харрінгтона

Економічна характеристика індексу $IЯ_{\text{техн}}^{\text{КОМЛ}}$	Значення індексу $IЯ_{\text{техн}}^{\text{КОМЛ}}$
Рівень якості технології, який перевищує кращі світові аналоги	1,0
Рівень якості технології, який відповідає кращим світовим аналогам	0,8...1,0
Добра якість, рівень якої вищий від середньосвітового рівня	0,63...0,8
Середня якість технологій-аналогів, які представлені в цей час на світовому ринку	0,63
Задовільна якість технології, яка перевищує мінімально допустимий рівень, але потребує покращення	0,37...0,63
Мінімально допустимий рівень якості технології (відповідає граничному рівню рентабельності її споживання)	0,37
Незадовільна якість інтелектуальної технології, яка не відповідає поставленій меті (збиткове виробництво з її використанням)	0,37...0,2
Абсолютно неприйнятна якість інтелектуальної технології	0,20...0,00

Для виконання подальших розрахунків необхідно одержати з (1) значення приведенного параметра технології, що досліджується:

$$x = -\ln(-\ln f), \quad (2)$$

З метою забезпечення можливості використання функції бажаності для оцінки параметрів різної розмірності і порядку, робиться приведення параметрів технології, що досліджується, P_i до значень приведенного параметра x функції бажаності f . З цією метою по відомих значеннях x і P на межах інтервалів функції бажаності будується апроксимуюча функція і визначаються її параметри (коефіцієнти). Серед цих функцій - експоненційна, гіперболічна, параболічна, S-образна, логістична й інші. Вид функцій, методика їхнього перетворення і використання докладно викладені в існуючій економічній і спеціальній літературі.

Процедура одержання оцінки рівня параметра технології, що досліджується, по шкалі (функції) бажаності f містить у собі наступні етапи:

а) визначення значень приведенного параметра x , що відповідають вузловим точкам шкали бажаності по формулі (2);

б) визначення значень параметра P , що відповідають межах інтервалів шкали бажаності f , відповідно до визначених умов згідно критеріїв оцінки функції бажаності;

в) визначення коефіцієнтів апроксимації за даними x і P ;

г) обчислення значення x для кожного значення параметра, що оцінюється;

д) визначення значення функції бажаності f для оцінюваного параметра.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що в даних умовах рівень ринкової привабливості інтелектуальної технології може бути оцінено з використанням нейрон-нечіткого програмного комплексу [7; 8]. Цей комплекс може бути розроблено з використанням нейро-нечіткої моделі, завдяки якій можна отримувати ефективне рішення для слабо-структурованих завдань, до яких в повній мірі можна віднести інтелектуальні технології (об'єкти інтелектуальної власності).

Завдання розробки і комерціалізації (впровадження, трансферу) інтелектуальних технологій полягає в виборі найбільш ефективного варіанта рішення. В якості такого рішення пропонується розуміти об'єднання проєктів комерціалізації (трансферу) на основі мети або набору цілей та критеріїв вибору. Проєкти комерціалізації можуть включати як завершені (повністю розроблені), так і не завершені технології. Кожен проєкт трансферу являє собою сукупність технологій, матеріальних і часових ресурсів, що витрачаються на їх впровадження.

Представимо набір показників ефективності інтелектуальної технології і сформуємо узагальнену модель такого проєкту процесового типу у вигляді [8]:

$$I = f(I_n, G, T, R), \quad (3)$$

де I – проєкт комерціалізації; I_n - початковий стан проєкту; G - мета; T - технології чи правила переходу від одного стану проєкту до іншого; R - ресурси, використовувані при цьому.

У показники оцінки проекту комерціалізації технологічного продукту пропонується включити: фінансові результати комерціалізації проекту; вплив даного проекту на інші в рамках портфеля технологічних продуктів підприємства; вплив проекту у разі його успіху на економіку всього підприємства. Наведені фактори (комплексні показники) багато в чому залежать від стану ринку, тобто в значній мірі є непередбачуваними. Таким чином, при оцінці проекту комерціалізації ми маємо справу з типовим завданням прийняття рішень в умовах невизначеності.

Пропонований метод оцінки рівня ринкової привабливості проекту комерціалізації технологій заснований на використанні нейро-нечіткого виводу, який об'єднує в собі природність нечіткої логіки і здатність до навчання нейронних мереж, з використанням так званих уточнених нечітких множин, тобто нечітких множин, для яких функції приналежності можуть бути скориговані за допомогою нейронної мережі особливої структури.

Критерії оцінки ефективності інноваційного проекту. До початку оцінки рівня ринкової привабливості проекту комерціалізації необхідно певним чином виділити та обґрунтувати критерії, за якими буде проводитися такого роду оцінка. Ліва частина цих критеріїв оцінки відтворює ринкові, економічні та фінансові показники, тобто в своїй більшості не відноситься до науково-технічної галузі. Це пояснюється тим, що інтелектуальні технології, як успішні, так і неуспішні, відтворюють виробничо-підприємницьку діяльність всього підприємства і стають частиною його економічної діяльності. Ефективна критеріальна оцінка рівня комерційного потенціалу інтелектуальних технологій можлива з використанням наступних груп показників:

Група показників, пов'язана з цілями корпорації, її стратегіями, політикою і цінностями:

- сумісність проекту комерціалізації з поточною стратегією підприємства та його довгостроковими планами;
- допустимість змін у стратегії підприємства з урахуванням комерційного потенціалу (ринкової привабливості) проекту комерціалізації;
- узгодженість проекту комерціалізації з уявленнями про дане підприємство;
- відповідність проекту комерціалізації з відношенням підприємства до комерційного ризику;
- відповідність проекту комерціалізації відношенню підприємства до нововведень;
- відповідність часового аспекту проекту комерціалізації вимогам підприємства.

Група показників, пов'язана з ринковими показниками:

- відповідність проекту комерціалізації потребам технологічного ринку;
- загальна місткість технологічного ринку;

- частка ринку, яку зможе контролювати підприємства;
- життєвий цикл технологічного продукту у вигляді товару;
- ймовірність комерційного успіху;
- ймовірний обсяг продаж;
- часові характеристики ринкового плану комерціалізації;
- вплив даної технології на існуючі продукти на ринку;
- ціноутворення і сприйняття продукту споживачами;
- конкурентна позиція технології на цільовому ринку;
- відповідність продукту існуючим каналам розподілу;
- оцінка стартових витрат.

Група показників, пов'язана з ринковими науково-технічними показниками:

- відповідність проекту комерціалізації стратегії НДДКР;
- допустимість змін у стратегії НДДКР з урахуванням потенціалу проекту комерціалізації;
- ймовірність технічного успіху проекту комерціалізації;
- вартість і час розробки проекту комерціалізації;
- патентна чистота проекту комерціалізації;
- наявність науково-технічних ресурсів для виконання даного проекту;
- можливість виконання майбутніх НДДКР на базі даного проекту і нової технології;

- вплив на інші проекти комерціалізації.

Група показників, пов'язана з фінансовими показниками:

- вартість НДДКР;
- витрати у виробництво;
- витрати на маркетинг;
- наявність фінансів у відповідні моменти часу;
- вплив на інші проекти комерціалізації, для яких потрібні фінансові кошти;
- час досягнення точки беззбитковості і максимальне негативне значення витрат;
- потенційний річний розмір прибутку, очікувана норма прибутку;
- відповідність проекту комерціалізації критеріям ефективності інвестицій, прийнятим на даному підприємстві;

- виробничі критерії та можливості їх досягнення;
- нові альтернативні технологічні процеси;
- достатня чисельність і кваліфікація виробничого персоналу;
- відповідність проекту комерціалізації наявним виробничим потужностям;
- ціна і наявність матеріалів;
- виробничі витрати, потреби в додаткових потужностях.

Група показників, пов'язана з макроекономічними показниками:

- можливі шкідливі наслідки комерціалізації продуктів і технологій;
- вплив громадської думки;
- поточне і перспективне законодавство;
- вплив на рівень зайнятості.

Слід наголосити на тому, що весь наведений перелік різного роду показників ефективності проектів комерціалізації використовується надзвичайно рідко. Кожний конкретний проект комерціалізації інтелектуальних технологій має свої особливості і потребує (або не потребує) врахування тих чи інших показників, які для конкретного технологічного продукту є найбільш важливими. До такого роду показників частіше всього відносять наступні:

- відповідність проекту відношенню корпорації до ризику;
- ймовірність комерційного успіху;
- вартість і час розробки проекту;
- можливість виконання майбутніх НДДКР на базі даного проекту і нової технології;
- вартість НДДКР;
- вкладення у виробництво, в маркетинг;
- час досягнення точки беззбитковості і максимальне негативне значення витрат;
- потенційний річний розмір прибутку;
- ціна і наявність матеріалів.

Кожен з наведених вище показників характеризується певним ступенем нечіткості, його можна описати такими лінгвістичними поняттями, як "високий", "низький", "мінімальний" та ін. Багато показників слабо піддаються числовому виміру, що є важливим елементом обґрунтування необхідності використання нечіткої логіки для опису залежності ефективності проекту комерціалізації від обраних якісних показників. Кількість знань про конкретний проект комерціалізації і про інтелектуальні технології в цілому з часом накопичується, зменшуючи ступінь невизначеності при оцінці проекту комерціалізації. Ці знання повинні бути використані для навчання системи оцінки і збільшення точності її передбачень.

Такого роду система, заснована на об'єднанні нечіткої логіки і нейронних мереж і розроблена в наукових працях О.В.Рогозина [7; 8], надає можливість зручного для людини уявлення знань і самонавчання на основі статистичних даних.

Уточнююча нечітка множина визначимо як нечітке безліч, функція приналежності якого може бути скоригована в процесі навчання гібридної мережі, побудованої на основі механізму нечіткого виводу. Для об'єднання достоїнств продукційної моделі і нейронних мереж з'явилася гібридна система, заснована на нейро-нечіткої моделі. Дана система поєднує в собі можливості навчання та завдання знань мовою, близькою до природного. Під гібридною системою слід розуміти таку

систему, в якій комбінуються підходи і методи нейронних мереж, експертних та нечітких систем.

Висновки. Запропоновані методичні підходи до визначення інтегрального рівня якості інтелектуальних технологій враховують різну природу їх походження.

✓ це можуть бути оригінальні технологічні продукти, альтернативи яким на технологічному ринку немає. Причому попит на такого роду технології також може бути досить вузьким;

✓ це можуть бути технологічні продукти, які мають на ринки свої альтернативи та в певній мірі широкий попит

Разом з тим, і в тому и в іншому випадку технологічні продукти мають інтелектуальну складову, надійну правову охорону та перспективи ефективної комерціалізації на цільовому технологічному ринку. Використання рекомендацій автора дозволяє суттєво підвищити економічну обґрунтованість та ефективність проєктів комерціалізації інтелектуальних технологій, кроит ерієм якої виступає якість технологічного продукту.

Список літератури: 1. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В.Гриньов. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004.- 192 с. 2. Долина І.В. Комплексний похід к оценке эффективности технологической инновации / И.В.Долина, А.П.Косенко / Вісник НТУ «ХПІ» «Технічний прогрес і ефективність виробництва».- №14.- Харків : НТУ «ХПІ», 2007.- С.122-126. 3. Ильяшенко С.Н. Инновационное развитие рыночных возможностей: проблемы управления Сумы : ВВП «Мрия-1» ЛТД, 1999.- 228 с. 4. Карпенко А. П. Многокритериальная оптимизация на основе нейро-нечеткой аппроксимации функции предпочтений лица, принимающего решения / А.П.Карпенко, Д.А.Моор, Д.Т.Мухлисуллина //Наука и образование.- №06.- 2006.- Режим доступа: <http://technomag.edu.ru/doc/143964.htm> 5. Косенко О.П. Ранжування інтелектуально-інноваційних технологій за методом функції бажаності / О.П.Косенко, І.В.Долина, П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва.- X: НТУ «ХПІ».- 2013.- №67* (1040).- С.134-144. Бібліогр. 7 назв. 6.Морозов Ю.П. Управление технологическими инновациями в условиях рыночных отношений / Ю.П.Морозов // Н.Новгород : Изд-во ННГУ, 1995.- 174 с. 7. Рогозин, О.В. Адаптивный программный комплекс анализа качественных показателей инновационного решения / О.В.Рогозин // Открытое образование. – 2011. – № 5. – С. 54–59. 8. Рогозин О. В. Оценка инновационной привлекательности проекта с использованием нейро-нечеткого адаптивного программного комплекса / О.В.Рогозин // Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. Сер. “Приборостроение”. 2012.- С.26-38. 9. Ситникова, И.С. Оценка патентов на изобретения в качестве нематериальных активов с использованием метода дисконтирования денежных потоков / И.С.Ситникова, М.С.Романова, Ал.Д.Шматко // Актуальные проблемы развития и управления инновационной деятельностью промышленных предприятий: Материалы междунар. Науч.-практ.конф. 12-13 декабря 2013 г. / Редкол.: Г.А.Краушова (отв.ред.) [и др.]- СПб.: СПбГУ, 2013.- С.219-227. 10.Трансфер технологий //Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Кодиски [Монография].- X: НТУ «ХПІ», 2012.- 676с. 11. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов.- М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.- 600с.

Bibliography (transliterated): 1. Grin'ov A.V. *Innovacijnij rozvitok promislovih pidpriemstv: koncepcija, metodologija, strategichne upravlinnja* / A.V.Grin'ov. – Harkiv: VD «ІNZhEK», 2004.- 192 s. 2. Dolina I.V. *Kompleksnyj pohod k ocenke jeffektivnosti tehnologicheskoy innovacii* / I.V.Dolina, A.P.Kosenko / *Visnik NTU «HPІ» «Tehnichnij progres i jeffektivnist' virobництва»*.- №14.- Harkiv : NTU «HPІ», 2007.- S.122-126. 3. Il'jashenko S.N. *Innovacionnoe razvitie rynochnyh vozmozhnostej*:

problemy upravlenija Sumy : VVP «Mrija-1» LTD, 1999.- 228 s. 4. Karpenko A. P. *Mnogokriterial'naja optimizacija na osnove nejro-nechetkoj approksimacii funkcii predpochtenij lica, prinimajushhego reshenija* / A.P.Karpenko, D.A.Moor, D.T.Muhlisullina // Nauka i obrazovanie.- №06.- 2006.- Rezhim dostupu: <http://technomag.edu.ru/doc/143964.htm> 5. Kosenko O.P. *Ranzhuvannja intelektual'no-innovacijnih tehnologij za metodom funkcii bazhanosti* / O.P.Kosenko, I.V.Dolina, P.G.Pererva // Visnik NTU «HPI». Serija: Tehnichnij progres i efektivnist' virobnictva.- H.: NTU «HPI».- 2013.- №67' (1040).- S.134-144. Bibliogr. 7 nazv. 6. Morozov Ju.P. *Upravlenie tehnologicheskimi innovacijami v uslovijah rynochnyh otnoshenij* / Ju.P.Morozov // N.Novgorod : Izd-vo NNGU, 1995.- 174 s. 7. Rogozin, O.V. *Adaptivnyj programmnyj kompleks analiza kachestvennyh pokazatelej innovacionnogo reshenija* / O.V.Rogozin // Otkrytoe obrazovanie. – 2011. – № 5. – S. 54–59. 8. Rogozin O. V. *Ocenka innovacionnoj privlekatel'nosti proekta s ispol'zovaniem nejro-nechetkogo adaptivnogo programmnoho kompleksa* / O.V.Rogozin // Vestnik MGTU im. N.Ie. Bauman. Ser. "Priborostroenie". 2012.- S.26-38. 9. Sitnikova, I.S. *Ocenka patentov na izobretenija v kachestve nematerial'nyh aktivov s ispol'zovaniem metoda diskontirovanija denezhnyh potokov* / I.S.Sitnikova, M.S.Romanova, A.I.D.Shmatko // Aktual'nye problemy razvitija i upravlenija innovacionnoj dejatel'nost'ju promyshlennyh predpriyatij: Materialy mezhdunar. Nauch.-prakt.konf. 12-13 dekabrya 2013 g. / Redkol.: G.A.Krajuhin (otv.red.) [i dr.]- Spb.: SPbGJeU, 2013.- S.219-227. 10. *Transfer tehnologij* // Pod nauch. redakciej P.G.Perervy i D.Kociski [Monografija].- H.: NTU «HPI», 2012.- 676s. 11. *Fathutdinov R.A. Innovacionnyj menedzhment*: Uchebnik dlja vuzov.- M.: ZAO «Biznes-shkola «Intel-Sintež», 1998.- 600s.

Надійшла до редколегії 28.02.2014

УДК 658.152

А.О. ЖЕЛЕЗНЯК, магістрант, НТУ «ХПІ»;
М.І. ЛАРКА, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»

МЕТОДИ ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено поняття ефективності як повноти використання потенціалу підприємства. Розглянуто існуючі методики пошуку резервів, оцінювання їх фактичного стану та можливостей підвищення ефективності за рахунок виявлених резервів. Розроблено комплекс пропозицій щодо поліпшення результатів їх виявлення на сучасному етапі розвитку економіки.

Ключові слова: ефективність, резерви, ресурси, пошук резервів, формалізовані резерви, неформалізовані резерви, оптимізація.

Вступ. Економічний раціоналізм дій господарюючих суб'єктів припускає, що дані суб'єкти визначають вигоди від своїх економічних дій. Порівняння результатів і витрат у визначений проміжок часу і називається ефективністю діяльності. Досягати ефективності діяльності підприємства можливо тільки системно, врахувавши процеси внутрішніх і зовнішніх змін, тенденцій, що зберігаються на ринку та прогнозів. Усі підходи до визначення ефективності використання потенціальних можливостей підприємства, тобто його резервів, вбачають раціоналізм та економічну

обґрунтованість, але на сучасному етапі розвитку економічних відносин не можливо дотримуватись всіх, існуючих у науковій літературі, підходів до пошуку резервів. Необхідно сформувати систему інструментів та методів, які являють собою синтез підходів до підвищення ефективності функціонування підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень показує, що проблеми підвищення ефективності та використання резервів підприємства досліджувалися в роботах таких авторів, як: Є.К. Бабець [1], Б.Є. Бачевський. [2], О.К. Добикіна, [3] Н.В. Касьянова [4], Г.І. Купалова [5], М.І.Небава [6], Г. В. Савицька [7] та інших.

Постановка задачі. Метою даної роботи є дослідження наукової думки щодо визначення сутності економічної ефективності діяльності підприємств та підходів щодо виявлення резервів її підвищення. Визначення основних моделей, методів та інструментів, розробка концепції підвищення використання резервів, як головного чинника підвищення ефективності.

Методологія. Методологічною базою для пошуку резервів підвищення ефективності є загальнонаукові методи аналізу та синтезу, узагальнення, графічний метод, метод порівняння. Інформаційною базою дослідження є інформаційні ресурси мережі Інтернет, періодичні та спеціальні наукові видання.

© А.О. Железняк, М.І. Ларка, 2014

Результати дослідження. Найважливішою умовою розвитку підприємства у сучасному конкурентному середовищі є своєчасне виявлення та використання резервів. В економіці підприємства розрізняють три поняття резервів: резервні запаси (сировини, матеріалів), що необхідні для забезпечення ритмічної роботи підприємства; резерви як невикористані можливості досягнень науково-технічного прогресу (поліпшення якості продукції, нове обладнання і технології, нові види матеріалів); резерви як нераціональне використання усіх видів ресурсів (перевитрата трудових, матеріальних, часових, фінансових, а також їхні витрати в процесі виробництва). Таким чином, резерви – це невикористані можливості зниження усіх видів витрат на виробництво продукції і збільшення результатів від її реалізації.

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності. Основні фактори підвищення ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягів і структури виробництва, поліпшення якості ресурсів, що використовуються у виробництві, та інші.

Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити три напрямки підвищення вище згаданих показників – організаційний, технологічний та ресурсний.

В межах організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

Важливою складовою ефективності діяльності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи, звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового, великосерійного).

В межах технологічного напрямку основним є вирішення проблеми технологічного відставання, є особливо актуальним для українських підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них – це удосконалення технічної бази, а другий – організаційно-правові проблеми. На думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Така культура має запозичуватись, звичайно, у найпередовіших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі.

Ресурсний напрямок відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглядати в динаміці, а також, по можливості, порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, а отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі: зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нерационального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за

економію сировини, енергії та матеріалів й відпрацювати її дієвість; акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Щодо аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах: внутрішньозмінні втрати робочого часу; втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів; рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки; аналіз системи стимулювання працюючих; визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих.

Нематеріальні резерви підприємства – це його нематеріальні активи (інтелектуальна власність, майнові права, відстрочені витрати, гудвілл), до яких відносяться: активи, що не мають матеріально-речовинної форми або матеріально-речовинна форма яких не має істотного значення для їх використання в господарській діяльності; активи, які здатні приносити дохід; активи, придбані з наміром використання впродовж тривалого періоду (більше одного року).

Методика підрахунку резервів залежить від їх характеру (інтенсивні, екстенсивні), способів їх виявлення (явні, неявні) і способів визначення їх величини (формальний або неформальний підхід). Підрахунок резервів підвищення ефективності виробництва здійснюється за допомогою сукупності методів і способів економічного аналізу. Основними з них є: спосіб прямого рахунку, порівняння, детермінованого та стохастичного факторного аналізу, функціонально-вартісного аналізу (ФВА), маржинального аналізу.

На рисунку наведено схему способів виявлення і підрахунку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Використовуючи синтез різних методів та окремих їх інструментів, управління ефективністю може стати якісно іншим.

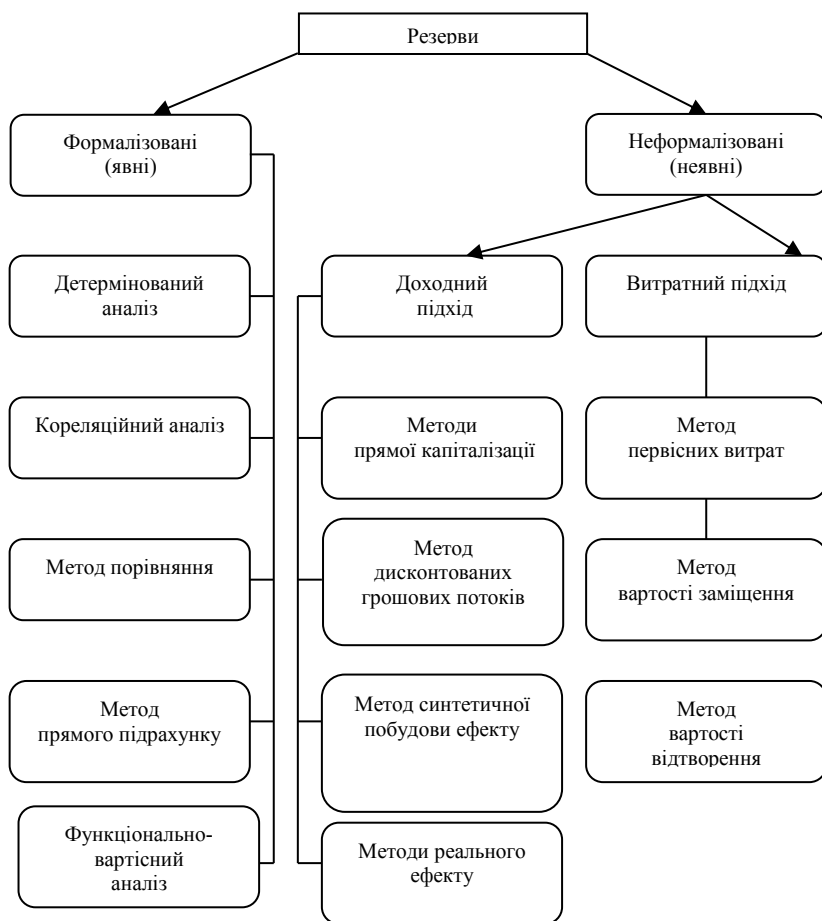


Рис. – Схема загальних способів виявлення і підрахунку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

Так, наприклад, для оцінювання патентів та технологій, зазвичай, використовують прибутковий підхід, але найбільш точні результати цей підхід забезпечує у поєднанні з ринковими показниками (ринковий підхід оцінювання нематеріальних активів). Для оцінювання такого нематеріального активу, як кваліфікована робоча сила, в першу чергу, застосовують витратний підхід, методи прибуткового підходу застосовуються лише у другу чергу. Але для отримання всебічної, а значить і більш точної, інформації треба спиратись на синтез показників різних підходів.

Метою ФВА є досягнення оптимальної корисності при найменших витратах. Особливістю мети ФВА є не саме вдосконалення конкретного досліджуваного об'єкта, а насамперед пошук альтернативних варіантів виконання його функцій та вибір серед них найбільш економічної, яка б забезпечувала оптимальне співвідношення між споживчими властивостями і витратами на їхню реалізацію. Надзвичайно важливим є те, що ФВА дає змогу вирішувати, на перший погляд, два взаємовиключні завдання – скорочення витрат та підвищення якості виробу.

Метод прямого підрахунку застосовують для визначення резервів екстенсивного характеру, коли відома величина додаткового залучення або величина безумовних втрат ресурсів. Метод прямого підрахунку може бути застосований тоді, коли можна точно визначити витрати, що пов'язані із транспортуванням тих чи інших одиниць запасів у вартісному чи натуральному виразі.

Метод порівняння застосовують для підрахунку величини резервів у тому разі, коли витрати ресурсів або можливу їх економію визначають, порівнюючи з нормами або з витратами їх на одиницю продукції на передових підприємствах, які використовують новітні досягнення науки та передового досвіду.

Детермінований факторний аналіз досліджує вплив факторів, зв'язок яких із результативним показником носить функціональний характер (повний); тобто результативний показник може бути поданий у вигляді добутку, частки або алгебраїчної суми факторів. Недоліком цього методу можна назвати його суто математичний характер.

Мета кореляційного аналізу – виявити чи існує істотна залежність однієї змінної від інших. Кореляція відображає лише лінійну залежність величин, але не відображає їх функціональної зв'язаності.

Розмір роялті визначається на підставі аналізу ринку. Даний метод поєднує в собі риси прибуткового і порівняльного підходів.

У методах прямої капіталізації надлишкові прибутки приносять підприємству невідображені в балансі нематеріальні активи, що забезпечують прибутковість на активи і на власний капітал вище за галузевий рівень. Цим методом оцінюють переважно гудвіл.

Методом переваги в прибутках оцінюється вартість винаходів. Під перевагою в прибутку розуміється додатковий прибуток, обумовлений оцінюваним нематеріальним активом. Вона дорівнює різниці між прибутком, отриманим при використанні винаходів, і тим прибутком, який виробник одержує від реалізації продукції без використання винаходу. Щорічна перевага в прибутку дисконтується з урахуванням передбачуваного періоду його отримання.

Метод дисконтованих грошових потоків заснований на визначенні вартості майнового комплексу підприємства шляхом порівняння її поточної вартості з

величиною майбутніх доходів, які можуть бути отримані від використання будівель і споруд впродовж певного періоду з наступним продажем даної нерухомості.

Метод виграшу в собівартості містить елементи як витратного, так і порівняльного підходів. Вартість нематеріального активу вимірюється через визначення економії на витратах у результаті його використання, наприклад при застосуванні ноу-хау. Цей метод застосовується лише в тих випадках, коли мова йде про два близьких за своїми техніко-економічними показниками види продукції або про два способи виробництва (технологічні процеси) однієї і тієї ж продукції.

Пріоритетність застосування тих чи інших підходів повинна визначатись не тільки поточним фінансовим та майновим станом підприємства, але й такими факторами як – науково-технічний прогрес, дьоччы стандарти, інновації, імідж підприємства, галузеві тенденції, інформаційне забезпечення, кваліфікація персоналу, швидкість змін макросередовища та оперативність реагування на такі зміни, мета та стратегія підприємства.

Висновки. Грунтуючись на результатах проведеного дослідження можна сформулювати основні принципи, яких варто дотримуватись, здійснюючи діагностику поточного стану та пошуку резервних можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства.

1. Економічне обґрунтування резервів означає підтвердження їх відповідними розрахунками, точними цифровими викладками, детальними поясненнями, які ґрунтуються на реальних даних і мають об'єктивний характер.

2. Комплексність і системність полягають у повному вивченні економічних явищ чи процесів за допомогою такої форми організації пошуку резервів, при якій дотримуються єдність та послідовність дослідження економічних явищ як цілісної системи у певному порядку – за етапами та у взаємозв'язку, а не відокремлено.

3. Врахування типу виробництва – пошук резервів в масовому та серійному виробництві має вестись послідовно у такому напрямі: виріб – вузол – деталь – технологічна операція. Якщо має місце одиничне виробництво, то тоді резерви аналізуються за окремими технологічними операціями виробничого процесу.

4. Виявлення невикористаних резервів за всіма стадіями життєвого циклу об'єкта чи виробу.

5. Врахування взаємодії різних факторів, які впливають на результати діяльності, на відносні та абсолютні показники ефективності. Формалізовані та неформалізовані резерви, і насамперед, їх взаємодія створюють найбільш ефективне поле для господарювання.

Список літератури: 1. *Бабець Є. К.* Теорія економічного аналізу. Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2007. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://litra.com.ua/catalogue/ekonomicheskiy_analiz/50. 2. *Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетник О. О.* Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с. / [Електронний ресурс] – <http://uchebniks.net/book/181-potencial-i-rozvitok>

pidpriyemstva-navchalnij-posibnik-bachevskij-bye.html 3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства / Навчальний посібник / – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с. / [Електронний ресурс] – <http://thinbook.org/book/240-potencial-pidpriyemstva-formuvannya-ta-ocinka-navchalnij-posibnik-dobikina-ok.html> 4. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства / Підручник. – Донецьк.: Цифрова типографія, 2012. – 257с. / [Електронний ресурс] – http://pidruchniki.ws/1584072054076/ekonomika/potencial_pidpriyemstva_-_kasyanova_nv. 5. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/teoriya_ekonomichnogo_analizu_-_kupalova_gi. 6. Небава М.І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства / Навчальний посібник – Вінниця: ВНТУ. 2011. – 131с. 7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.

Bibliography (transliterated): 1. Babecz` Ye. K. *Teoriya ekonomichnogo analizu*. Navch. posib. – K.: VD «Profesional», 2007. / [Elektronny`j resurs] – Rezhym dostupu: http://litra.com.ua/catalogue/ekonomicheskij_analiz/50. 2. Bachevskiy` B. Ye., Zablods`ka I. V., Reshetny`k O. O. *Potencial i rozvy`tok pidpry`yemstva*: Navch. pos. – K.: Centr uchbovoyi literatury`, 2009. — 400 s. / [Elektronny`j resurs] – <http://uchebniks.net/book/181-potencial-i-rozvitok-pidpriyemstva-navchalnij-posibnik-bachevskij-bye.html> 3. Doby`kina O.K. *Potencial pidpry`yemstva / Navchal`ny`j posibny`k* / – K.: Centr uchbovoyi literatury`, 2007. – 208 s. / [Elektronny`j resurs] – <http://thinbook.org/book/240-potencial-pidpriyemstva-formuvannya-ta-ocinka-navchalnij-posibnik-dobikina-ok.html> 4. Kas`yanova N.V. *Potencial pidpry`yemstva / Pidruchny`k*. – Donecz`k.: Sy`frova ty`pografiya, 2012. – 257s. / [Elektronny`j resurs] – http://pidruchniki.ws/1584072054076/ekonomika/potencial_pidpriyemstva_-_kasyanova_nv. 5. Kupalova G.I. *Teoriya ekonomichnogo analizu* / [Elektronny`j resurs] – Rezhym dostupu: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/teoriya_ekonomichnogo_analizu_-_kupalova_gi. 6. Nebava M.I. *Ekonomika ta organizaciya vy`robny`choyi diyal`nosti pidpry`yemstva / Navchal`ny`j posibny`k* – Vinny`cya: VNTU. 2011. – 131s. 7. Savy`cz`ka G.V. *Ekonomichny`j analiz diyal`nosti pidpry`yemstva*: navch. posibny`k. – 3-tye vy`d., vy`pr. i dop. – K.: Znannya, 2007. – 668с.

Надійшла до редколегії 28.02.2014

УДК 658.31 : 665.011.7

В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, канд.екон.наук, доцент, НТУ «ХПІ»

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ НЕСТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто існуючі вітчизняні та зарубіжні методи визначення ознак та ймовірності нестабільної роботи машинобудівного підприємства. Розроблено рекомендації по використанню методичної бази для підвищення ефективності роботи промислових підприємств, зменшенню рівня нестабільності виробничо-підприємницької діяльності.

Ключові слова: банкрутство, санація, реструктуризація, методичні підходи, фінансова стійкість, ознаки неплатоспроможності.

© В.Л. Товажнянський, 2014

Вступ. Сталий розвиток підприємства – це певним чином організований вид менеджменту, який націлений на запобігання та подолання ознак нестабільного

(кризового) стану підприємства протягом всього його життєвого циклу за допомогою добре налагоджених економічних, нормативно-правових, методологічних та інших механізмів. Машинобудівне виробництво – невід’ємна частина єдиного національного комплексу, тому його кризовий стан та дестабілізація негативно впливають на всі галузі ринкової економіки. З огляду на це, актуальність антикризового управління господарствами зростає, так як швидкоплинні процеси в економіці вимагають від них стабільного економічного стану, розширення відтворення та постійної конкурентоспроможності на ринку.

Постановка завдання. Мета статті - виконати науковор-метричний аналіз методичних підходів до побудови методів прогнозування ймовірності та ознак банкрутства, а також запропонувати новий підхід до уточнення класифікації методичних підходів з використанням сучасних методів діагностики банкрутства.

Методологія. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених. У процесі підготовки статті використовувались загальнонаукові методи: аналізу та синтезу, порівняння; економіко-статистичні методи збору та обробки інформації: вибірковий, угруповань, середніх величин, відносних величин; економіко-математичні методи.

Результати дослідження. Теорія та практика управління сталим розвитком машинобудівного підприємства різних країн накопичила значний арсенал відповідних методів та рекомендацій по визначенню симптомів банкрутства на його різних стадіях. В цілому ряді наукових досліджень [1, 7, 8, 15] систематизуються сучасні методичні підходи щодо визначення підприємств банкрутами. При цьому автори встановлюють такі критерії систематизації: статус методичного підходу; інформаційне забезпечення; напрям дослідження (функціональне спрямування); методика формування та дослідження оціночних показників; характер формування та дослідження узагальнюючого висновку; технологія обробки інформації [1, 7, 8, 15]. Враховуючи все зазначене, автором зроблено спробу уточнення класифікації методичних підходів з використанням сучасних методів діагностики банкрутства, яка є доповненням та розвитком існуючих [7,8] підходів та методів діагностики банкрутства промислових підприємств та проведемо критичний аналіз основних методів діагностики банкрутства, які приведені в цій статті.

Одним із найважливіших інструментів системи раннього попередження та методом прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз. Віднесення підприємства до категорії “кризових” чи “нормальних” здійснюється у розрізі окремих показників у відповідності до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника. Наприклад, згідно зі шкалою значень показника рентабельності активів, граничне значення цього показника складає 2%. Це означає, що підприємства, в яких рентабельність активів $>2\%$ за цим критерієм

вважаються “нормальними”, якщо ж значення цього показника $< 2\%$, то підприємство відноситься до групи суб’єктів господарювання, яким загрожує фінансова криза [1, 8, 9, 10, 12].

В цьому зв’язку слід звернути увагу на групу методів прогнозування ймовірності банкрутства, які широко використовуються у вітчизняних методиках [2, 10, 12] та методиках інших держав [3, 11], відомих на практиці як методи структурного бухгалтерського та коефіцієнтного аналізу. Наприклад, відповідно до [12] поточною неплатоспроможністю може характеризуватися фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на конкретний момент через випадковий збіг обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню як неспроможність суб’єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов’язання перед кредиторами після настання встановленого терміну їх сплати, у тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності. Економічним показником ознак поточної платоспроможності (Π_n) за наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою наявних у підприємства грошових коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов’язань, що визначається за формулою [13]:

$$\Pi_n = A040 + A045 + A220 + A230 + A240 - P620,$$

де $A040, A045, A220, A230, A240$ - відповідні рядки активу балансу; $P620$ - підсумок IV розділу пасиву балансу.

Від’ємний результат алгебраїчної суми зазначених статей балансу свідчить про *поточну* неплатоспроможність суб’єкта підприємницької діяльності. Фінансовий стан підприємства, в якого на початку й наприкінці звітного кварталу існують ознаки поточної неплатоспроможності, відповідає законодавчому визначенню боржника, який неспроможний виконати свої грошові зобов’язання перед кредиторами, у тому числі зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого терміну їх сплати. Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, існують, якщо на початку й наприкінці звітного кварталу, що передував поданню заяви щодо порушення справи про банкрутство, мають місце ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття (K_n) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (K_z) наприкінці звітного кварталу менші за їх нормативні значення - 1,5 і 0,1 відповідно [13].

Коефіцієнт покриття K_n характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів і визначається як відношення суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов’язань за кредитами банку, інших позикових коштів і розрахунків з кредиторами, визначається за формулою:

$$K_n = A260 : П620, \quad (1)$$

де $A260$ - підсумок II розділу активу балансу.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами (K_n) характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової сталості, і визначається як відношення різниці між обсягами джерел власних та притриманих до них коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів - виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів:

$$K_z = (П380 - A080) : A260, \quad (2)$$

де $П380$ - підсумок розділу I пасиву балансу; $A080$, $A260$ - підсумки I і II розділів активу балансу відповідно.

Якщо наприкінці звітного кварталу хоча б один із зазначених коефіцієнтів (K_n або K_z) перевищує його нормативне значення або протягом звітного кварталу спостерігається їх зростання, перевага повинна надаватися позасудовим заходам відновлення платоспроможності боржника або його санації в процесі провадження справи про банкрутство. Якщо протягом терміну, встановленого планом санації боржника, забезпечується позитивний показник поточної платоспроможності та перевищення нормативного значення коефіцієнта покриття ($K_n > 1,5$) за наявності тенденції зростання рентабельності, платоспроможність боржника може вважатися відновленою (відсутні ознаки потенційного банкрутства). Якщо за підсумками року коефіцієнт покриття менше одиниці і підприємство не отримало прибутку, то такий його фінансовий стан характеризується ознаками надкритичної неплатоспроможності, коли задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливе не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Наявність ознак надкритичної неплатоспроможності (за підсумками року $K_n < 1$ за відсутності прибутку) відповідає фінансовому стану боржника, коли він, відповідно до закону, зобов'язаний звернутися протягом місяця до господарського суду з заявою щодо порушення справи про банкрутство, тобто коли задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання його грошових зобов'язань у повному обсязі перед іншими кредиторами.

На практиці знайшло широке використання прогнозування ймовірності банкрутства промислового підприємства з допомогою коефіцієнта Бівера K_b . Наприклад, з метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого суб'єкта підприємницької діяльності і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [12] пропонується проводити систематичний експрес-

аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) рекомендується використання цього показника. Проте у згаданих Методичних рекомендаціях та в цілій низці інших наукових видань, присвячених дослідженню питань банкрутства [1], коефіцієнт У.Бівера помилково розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань за формулою:

$$K_6 = (ЧП + Ам) / (ДЗ + КЗ) \quad (3)$$

де K_6 - коефіцієнт Бівера; $ЧП$ і $Ам$ - чистий прибуток й амортизація, наведені у рядках 220 і 260 форми № 2 “Звіт про фінансові результати” відповідно; $ДЗ$ і $КЗ$ - довгострокові й поточні зобов'язання (підсумки розділів III і IV), наведені у рядках 480 і 620 форми № 1 “Баланс”.

У чисельнику формули (3) для розрахунку коефіцієнта K_6 повинна стояти не різниця, а сума показників (чистий прибуток + амортизація) (див. [17, 6]), на що справедливо вказує Н.Я.Михаліцька [13]. Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, за якого протягом тривалого часу (1,5-2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,17. За міжнародними стандартами значення коефіцієнта Бівера повинне знаходитися в інтервалі 0,17-0,40, коли рівень його платоспроможності оцінюється як середній. За $K_6 < 0,17$ рівень платоспроможності підприємства низький, а за $K_6 > 0,40$ - високий.

Більш точним методом може бути використання не окремого показника, а системи показників У.Бівера, яка, як нам представляється займає своє особливе місце в аналізі [1, 6, 13, 17, 18]. Модель діагностики банкрутства за показниками Бівера знайшла найбільш широке розповсюдження в практиці роботи українських підприємств і основана на дослідженні трендів показників.

На наш погляд, модель показників У.Бівера, як і окремо взятий показник K_6 , K_n або K_3 також не відтворюють всі сторони діяльності підприємства і не є універсальною методикою для прогнозу ймовірності банкрутства, хоча її позитивні сторони відмічають багато дослідників [9, 13, 14, 15].

Одною з найбільш простих та доступних моделей прогнозування можливості банкрутства вважається двофакторна модель оцінки вірогідності банкрутства підприємства [1, 14]. Вона досить часто використовується в практиці закордонних компаній і заснована на двох ключових показниках – коефіцієнті поточної ліквідності $K_{пл}$ і показникові частки позикових коштів в пасивах $K_{чнк}$:

$$I_6 = \alpha + \beta K_{пл} + \gamma K_{чнк}, \quad (4)$$

де α , β , γ – постійні коефіцієнти, знаходяться емпіричним (експериментальним) шляхом; $K_{пл} = OA / ПЗ$; $K_{чнк} = ПК / ОК$; OA - оборотні активи; $ПЗ$ – поточні зобов'язання; $ПК$ – позиковий капітал; $ОК$ - пасиви підприємства.

Якщо результат розрахунків з використанням залежності (1) виявляється від'ємним, тобто $I_6 < 0$, то вірогідність банкрутства підприємства, що аналізується,

невелика, тобто нижче 50%. Позитивне значення $I_6 > 0$ вказує на високу імовірність банкрутства, тобто більш 50% і збільшується зі збільшенням значення I_6 .

В практиці роботи американських підприємств використовуються наступні значення експериментально отриманих постійних коефіцієнтів, що входять в модель (1.1): $\alpha = -0,3877$; $\beta = -1,0736$; $\gamma = 0,0579$. З урахуванням цих значень модель (1.1) набуває наступного вигляду: $I_6 = (-0,3877) + (-1,0736) K_{ni} + 0,0579 K_{инк}$, що є досить зручним при практичному використанні цього методу. Конкретні результати, отримані з використанням моделі (1.1) можуть бути трактовані наступним чином: $I_6 \leq (-0,583)$ – підприємству не загрожує банкрутство; $I_6 = (+0,3) \div (-0,3)$ – зона непоінформованості; $I_6 \geq (+0,648)$ – підприємство є потенційним банкрутом.

Слід мати на увазі, що дана модель розроблена для умов США, а в Україні інші темпи інфляції, інші цикли макро- та мікроекономіки, рівні фондо-, енерго- і трудомісткості виробництва, інший податковий тиск. В силу цього двофакторна модель не забезпечує всебічну оцінку фінансового стану підприємств, а тому можливі значні відхилення прогнозу від реальності.

Більш широко для оцінки ймовірності банкрутства підприємства використовується модель сформована на основі Z-рахунку Альтмана [16]. Цей метод запропонований у 1968 р. відомим економістом Е. Альтманом. Індекс побудований за допомогою апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу і дозволяє у першому наближенні розділити господарські суб'єкти на потенційних банкрутів і не банкрутів. У загальному вигляді модель визначення індексу має наступний вигляд:

$$I_6 = 1,2 K_1 + 1,4 K_2 + 3,3 K_3 + 0,6 K_4 + K_5, \quad (5)$$

де K_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів; K_2 – відношення нерозподіленого прибутку до суми пасивів; K_3 – відношення операційного прибутку до суми пасивів; K_4 – відношення ринкової вартості акцій до заборгованості; K_5 – відношення виручки до суми активів.

При побудові індексу Е.Альтман дослідив 66 підприємств, половина яких збанкрутувала в період між 1946 та 1965 рр., а половина працювала успішно, а також дослідив 22 аналітичних коефіцієнти, які могли бути корисними для прогнозування майбутнього банкрутства. З цих показників Е.Альтман відібрав 5 найбільш значущих і побудував багатофакторне регресійне рівняння (5), яке являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства та результати його роботи за минулий рік. Результати численних розрахунків за моделлю Е.Альтмана показали, що узагальнюючий показник може приймати значення в межах [-14; 22], при цьому підприємства, для котрих $I_6 \geq 2,99$ потрапляють в число фінансово стійких, підприємства, для яких $I_6 < 1,81$ є безумовно нестабільними, а інтервал від 1,81 до 2,99 складає зону невизначеності. В українській практиці приймалися численні спроби використання рахунку Е.Альтмана для оцінки

платоспроможності та діагностики банкрутства. Однак відмінності у зовнішніх факторах, що здійснюють вплив на функціонування підприємства, спотворюють імовірнісні оцінки. Досвід використання вказаної моделі в ряді країн (США, Канаді, Бразилії, Японії) показав, що спрогнозувати вірогідність банкрутства за допомогою 5-факторної моделі за 1 рік можна з точністю до 90%, за 2 роки – до 70%, за 3 роки – до 50%.

Для оцінки фінансового стану підприємства і визначення ймовірності його банкрутства у 1972 р. Р. Ліс, досліджуючи підприємства Великобританії, отримав наступну формулу [15]:

$$I_6 = 0,063 X_1 + 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,001 X_4, \quad (6)$$

де X_1 – відношення обігового капіталу до суми активів; X_2 – відношення операційного прибутку до суми пасивів; X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до суми пасивів; X_4 – відношення власного капіталу до позикового.

Граничне значення I_6 в моделі (6) складає 0,037. Однак зовнішні фактори (ступінь розвитку фондового ринку, податкове законодавство, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку), нажаль, також не дають даній методиці в повній мірі відображати ситуацію для підприємств України і бути застосованою в якості універсальної моделі передбачення імовірності банкрутства.

Метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємства пропонують використовувати Р.С. Сайфулін та Г.Г. Кадиков [1], які запропонували використовувати для експрес-оцінки фінансового стану підприємства рейтингове число:

$$R = 2 P_o + 0,1 P_{nl} + 0,08 P_u + 0,45 P_m + P_{np}, \quad (7)$$

де P_o – коефіцієнт забезпеченості власними коштами; P_{nl} – коефіцієнт поточної ліквідності; P_u – інтенсивність обігу авансованого капіталу, яка характеризує обсяг реалізованої продукції, яка приходить на 1 у.о. коштів, вкладених у діяльність підприємства; P_m – коефіцієнт менеджменту, який характеризується відношенням прибутку від реалізації до величини виручки від реалізації; P_{np} – рентабельність власного капіталу (відношення балансового прибутку до власного капіталу).

Якщо рейтингове число R для підприємства є більшим за 1, то підприємство знаходиться у задовільному стані, якщо менше за 1 – у незадовільному.

Вченими Іркутської державної економічної академії була запропонована власна 4-факторна R-модель прогнозу ризику банкрутства, котра має наступний вигляд:

$$R_6 = 8,38 S_1 + S_2 + 0,054 S_3 + 0,63 S_4, \quad (8)$$

де S_1 – відношення обігового капіталу до активів; S_2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу; S_3 – відношення виручки від реалізації до активів; S_4 – відношення чистого прибутку до інтегральних витрат підприємства.

Англійська наука в особі Таффлера (Taffler) більше 30 років тому обґрунтувала чотирьохфакторну прогнозну модель платоспроможності підприємств, акції яких

котируються на біржах (прогнозування ймовірності банкрутства компаній), яка має наступний вигляд:

$$I_6 = 0,53 Y_1 + 0,13 Y_2 + 0,18 Y_3 + 0,1 Y_4, \quad (9)$$

де Y_1 – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань; Y_2 – відношення обігових активів до суми зобов'язань підприємства; Y_3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів; Y_4 – відношення виручки від реалізації до суми активів.

Якщо величина інтегрального показника $I_6 > 0,3$, це говорить про те, що у підприємства непогані довгострокові перспективи, а якщо $I_6 < 0,2$, то банкрутство є більш ніж ймовірним. При $I_6 = 0,2...0,3$ підприємство знаходиться в так званій „зоні невизначеності”. Використання залежності (1.6) в умовах української економіки, на наш погляд, є мало перспективним, так як, по перше, біржова торгівля акціями підприємств в нашій країні є не досить розвинута, по друге, досить складно повірити в прозорість та чесність навіть тих торгів, що в цей час відбуваються.

Безперечно цікавою і, як нам представляється, достатньо обґрунтованою є модель прогнозування ймовірності банкрутства Фулмера [1]. В робочому вигляді теперішнього часу в моделі використовується всього 9 показників:

$$I_6 = 5,528 J_1 + 0,212 J_2 + 0,073 J_3 + 1,27 J_4 - 0,12 J_5 + 2,335 J_6 + 0,575 J_7 + 1,083 J_8 + 0,894 J_9 - 6,075, \quad (10)$$

де J_1 – відношення нерозподілених прибутків минулих років до сукупних активів; J_2 – відношення об'єму реалізації до сукупних активів; J_3 – відношення прибутку до сплати податків до сукупних активів; J_4 – відношення грошових потоків до повної заборгованості; J_5 – відношення суми боргу до сукупних активів; J_6 – відношення поточних пасивів до сукупних активів; J_7 – натуральним логарифм (\ln) від суми матеріальних активів; J_8 – відношення обігового капіталу до повної заборгованості; J_9 – натуральний логарифм (\ln) від величини відношення прибутку до сплати відсотків і податків до суми сплачених відсотків.

Автори моделі (10) стверджують, що прогноз банкрутства підприємствам з її використанням здійснюється у 98% випадків на рік вперед і у 81% випадків на два роки вперед. Отриманий результат розрахунку рекомендується інтерпретувати наступним чином: Отриманий результат розрахунку можна одержати наступним прогнозом: настання неплатоспроможності неминуче при $I_6 < 0$; при $I_6 \geq 0$ компанія функціонує нормально. Недоліком моделі, на наш погляд, є її певна складність використання. По перше, дев'ять показників та вільний член в моделі (10) занадто ускладнюють розрахунки та зменшують їх точність, по друге, в модель включено в певній мірі протидіючі показники, особливі ті, що підпадають під дію натурального логарифма - J_7 та J_9 .

З використанням методів, заснованих на моделях інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємства та на врахуванні найважливіших показників, що

допомагають виявити кризовий фінансовий стан підприємства, на практиці з більшою чи меншою успішністю використовуються ще ціла низка моделей.

Використання методології багатofакторного дискримінантного аналізу у вітчизняній практиці, на нашу думку, є досить обмеженим, що зумовлено такими основними чинниками: по-перше, неможливістю розробки власних, галузевих дискримінантних функцій через відсутність фахівців достатньої кваліфікації; по-друге, відсутністю достатніх коштів для закупки та адаптації західних методик до вітчизняних умов господарювання; по-третє, недостатнім рівнем об'єктивності показників, які відображаються підприємствами у фінансовій звітності (проблематика подвійної бухгалтерії). Орієнтація на якийсь один критерій, навіть вельми привабливий з позиції теорії, на практиці не завжди виправдана. Тому багато аудиторських фірм та інших компаній, що займаються аналітичними оглядами, прогнозуванням та консультуванням, використовують для аналітичних оцінок системи критеріїв, тобто різноманітні порівняльні, якісні методики оцінки банкрутства.

На думку Клебанової Т.С., Мозенкова О.В. та ін. [1, с.184-185] основною перевагою цих методик є те, що з їх допомогою можна аналізувати ті процеси, які неможливо описати методами, що працюють з однією оцінкою. Але в цьому є і свої мінуси: набагато легше прийняти рішення в умовах однокритеріальної задачі, ніж за умов багатокритеріальної задачі. Разом з тим будь-яке прогнозне рішення подібного роду, незалежно від числа критеріїв, є суб'єктивним, а розраховані значення критеріїв носять швидше характер інформації до роздуму, ніж спонукальних стимулів для прийняття негайних рішень.

Цікавою в цьому сенсі є методика якісного аналізу В.Ковальова [5, 1], яка містить в собі дворівневу систему показників. До першої групи відносяться показники, несприятливо поточні значення або динаміка зміни яких свідчить про можливі в майбутньому значні фінансові ускладнення, в тому числі й банкрутство. У другу групу входять показники, несприятливі значення яких не дають підстав розглядати поточний фінансовий стан як критичний. Разом з тим вони вказують, що при певних умовах або несприйнятті дійових заходів ситуація може різко погіршитися. Щодо критичних значень цих показників, то вони повинні бути деталізовані по галузям, а їх розробка може бути виконана після накопичення певних статистичних даних. Використання методики В.Ковальова, на наш погляд, може дати непогані результати тільки за умови постійного моніторингу показників В.Ковальова, що при стабільно працюючому підприємстві є не завжди доцільним, так як вимагає суттєвих як матеріальних, так і інтелектуальних витрат.

Більш простим в використанні є метод Аргенті (А-рахунок) [1], методика якого передбачає наступні припущення: йде процес, який веде до банкрутства; цей процес для свого завершення потребує декілька років; процес може бути розділено на три

частини – недоліки, помилки та симптоми. Кожна з цих частин характеризується в методі Аргенті рядом показників, по яким є рекомендована кількісна оцінка. При розрахунку А-рахунку конкретного підприємства необхідно ставити по кожному показнику або кількість балів згідно з Аргенті, або ставити „0”. Сумарний А-рахунок порівнюється з відповідними критеріями, на підставі чого і робиться заключний висновок.

Аналіз показує, що методи та методики порівняльного аналізу в меншому ступені прийнятні для умов української економіки. Практика використання цих методів за даними українських підприємств і аналіз експертних висновків у даному контексті показали. Що найбільш популярними є методи оцінки, засновані на аналізі фінансових коефіцієнтів. Це пов'язано, насамперед, з тим, що порівняльні методи передбачають широке використання експертизи, а національні підприємства або не мають вільних грошей для подібних досліджень, або не хочуть показувати своє реальне положення.

Висновок. Проведений аналіз показав, що у сучасній економічній літературі існує достатня кількість методів, моделей діагностики нестабільного стану та загрози банкрутства суб'єктам господарювання, що належать до двох агрегованих категорій – сформовані на базі оціночних показників і на основі економіко-математичних та статистичних моделей. На підставі проведеного аналізу слід зробити висновок про те, що сьогодні немає єдиного підходу щодо прогнозування банкрутства підприємств, але, з погляду автора цього дослідження, оціночні показники більш точно характеризують фінансовий стан підприємства.

Список літератури: 1. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков та ін. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. - 272 с. 2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Відомості Верховної Ради. - 1992. - № 31. - С.440. 3. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности: Утв. постановлением Министерства финансов, Министерства экономики, Министерства статистики и анализа Республики Беларуси 14 мая 2004 г. № 81/128/65. -Б.г., б.г. 4. Каложний В.В., Михалицька Н.Я. Методи визначення ймовірності банкрутства підприємств / В.В.Каложний, Н.Я. Михалицька // Ринкова трансформація економіки: 36. наук. пр. -Х.: ХІБМ. - 2003. -Вип. 7. -С. 89-99. 5. Ковалев А.П. Діагностики банкрутства / А.П. Ковалев –М.: АО «Финстатинформ», 1995. – 96с. 6. Крюков А.Ф. Аналіз методик прогнозування кризисної ситуації комерційних організацій з використанням фінансових індикаторів / А.Ф.Крюков, І.Г.Егорьев // Менеджмент в Росії і за рубежом. 2001. - № 2.7. 7. Лгоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О.Лгоненко.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.— 580 с. 8. Лысаченко П.А. Фактори банкрутства підприємств в Україні і шляхи їх подолання / П.А.Лысаченко // Вестник Харьковского государственного политехнического университета. Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков: ХГТУ. - 2000. – Вып. 92. – С. 96-99. 9. Майборода О. Є. Класифікація кризових явищ, кризоутворюючих факторів та методичного забезпечення діагностики кризового стану та загрози банкрутства підприємств / О.Є.Майборода // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2006. – Т. 3, вип. 215. – С. 793-800. 10. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 черв. 1997 р. № 81. - Б.м., б.р. 11. Методическое руководство по анализу и оценке прав требования (дебиторской задолженности) при обращении взыскания на имущество организаций-должников / Стандарт оценки СТО ФДЦ 1305-98. -М., 1998. 12. Методичні рекомендації щодо

виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Затв. наказом Мінекономіки України від 17 січ. 2001 р. № 10. - Б.м., б.р. **13.** Мihalіцка Н.Я. Механізми визначення ознак та ймовірності банкрутства підприємств / Н.Я.Мihalіцка // <http://www.academy.gov.ua/ej2/txts/soc/05mijjbp.pdf> **14.** Подсевак В.В. Дослідження моделей прогнозування банкрутства на прикладі гірично-збагачувального підприємства / В.В.Подсевак, К.С.Слізарова, І.Г.Слізаров // Вісник КТУ. - Вип.23. - Кривий Ріг : КТУ, 2009. - С.300-305. **15.** Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємства / О.О.Терещенко. - К.: КНЕУ, 2000. - 412 с. **16.** Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I.Altman // Journal of Finance. - 1968. - Vol.23. - No.4. - P. 589-609. **17.** Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure / W.Beaver // Journal of Accounting Research. - 1966. - No. 4. P. 71-111. **18.** Beaver W.H. Have Financial Statements Become Less Informative? Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (February 2, 2005) / W.H.Beaver, M.F.McNichols Rhie Jung-Wu. Have // http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=634921.

Bibliography (transliterated): **1.** Bankrutstvo i sanacija pidpriemstva: teorija i praktika krizovogo upravlinnja / T.S.Klebanova, O.M.Bondar, O.V.Mozenkov ta in. - H.: VD "INZHEK", 2003. - 272 s. **2.** Zakon Ukraini «Pro vidnovennja platospromozhnosti borzhnika abo viznannja jogo bankrutom» // Vidomosti Verhovnoi Radi. – 1992. – № 31. – S.440. **3.** Instrukcija po analizu i kontrolju za finansovym sostojaniem i platezhospobnostju sub'ektoriv predprinimatel'skoj dejatel'nosti: Utv. postanovleniem Ministerstva finansov, Ministerstva jekonomiki, Ministerstva statistiki i analiza Respubliki Belarusii 14 maja 2004 g. № 81/128/65. -B.g., b.g. **4.** Kaljuzhnij V.V., Mihalic'ka N.Ja. Metodi viznachenja jmovirnosti bankrutstva pidpriemstv / V.V.Kaljuzhnij, N.Ja. Mihalic'ka // Rinkova transformacija ekonomiki: Zb. nauk. pr. -H.: HIBM. - 2003. -Vip. 7. -S. 89-99. **5.** Kovalev A.P. Diagnostiki bankrotstva / A.P. Kovalev – M.: AO «Finstatinform», 1995. – 96s. **6.** Krjukov A.F. Analiz metodik prognozirovanija krizisnoj situacii kommercheskih organizacij s ispol'zovaniem finansovyh indikatorov / A.F.Krjukov, I.G.Egorychev // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2001. - № 2.7. Ligonenko L. O. Antikrizove upravlinnja pidpriemstvom: teoretiko-metodologichni zasady ta praktichni instrumentarij / L.O.Ligonenko.— K.: Kiiv. nac. torg.-ekon. un-t, 2001.— 580 s. **8.** Lysachenko P.A. Faktory bankrotstva predprijatij v Ukraine i puti ih preodolenija / P.A.Lysachenko // Vestnik Har'kovskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. Tehnicheskij progress i jeffektivnost' proizvodstva. –Har'kov: HGPU. - 2000. – Vyp. 92. – S. 96-99. **9.** Majboroda O. E. Klasifikacija krizovih javishh, krizoutvorjujucih faktoriv ta metodichnogo zabezpečenja diagnostiki krizovogo stanu ta zagrozi bankrutstva pidpriemstv / O.Є.Majboroda // Ekonomika: problemi teorii ta praktiki: Zb. nauk. pr. – Dnipropetrovs'k: DNU. – 2006. – T. 3, vip. 215. – S. 793-800. **10.** Metodika provedennja poglubljenogo analizu finansovo-gospodars'kogo stanu neplatospromozhnih pidpriemstv ta organizacij: Zatv. nakazom Agentstva z pitan' zapobigannja bankrutstvu pidpriemstv ta organizacij vid 27 cherv. 1997 r. № 81. - B.m., b.r. **11.** Metodicheskoe rukovodstvo po analizu i ocenke prav trebovanija (debitorskoj zadolzhennosti) pri obrashhenii zyskanija na imushhestvo organizacij-dolzhnikov / Standart ocenki STO FDC 1305-98. -M., 1998. **12.** Metodichni rekomendacii shhodo vijavlenja oznak neplatospromozhnosti pidpriemstva ta oznak dij z prihovuvannja bankrutstva, fiktivnogo bankrutstva chi dovedennja do bankrutstva: Zatv. nakazom Minekonomiki Ukraini vid 17 sich. 2001 r. № 10. - B.m., b.r. **13.** Mihalic'ka N.Ja. Mekanizmi viznachenja oznak ta jmovirnosti bankrutstva pidpriemstv / N.Ja.Mihalic'ka // <http://www.academy.gov.ua/ej2/txts/soc/05mijjbp.pdf> **14.** Podsevak V.V. Doslidzhennja modelej prognozuvannja bankrutstva na prikladi gimicho-zbagachuvalnogo pidpriemstva / V.V.Podsevak, K.S.Clizarova, I.G.Clizarov // Visnik KТУ. - Vip.23. - Krivoy Rig : KТУ, 2009. - S.300-305. **15.** Tereshhenko O.O. Finansova sanacija ta bankrutstvo pidpriemstva / O.O.Tereshhenko. - K.: KNEU, 2000. - 412 s. **16.** Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I.Altman // Journal of Finance. - 1968. - Vol.23. - No.4. - P. 589-609. **17.** Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure / W.Beaver // Journal of Accounting Research. - 1966. - No. 4. P. 71-111. **18.** Beaver W.H. Have Financial Statements Become Less Informative? Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (February 2, 2005) / W.H.Beaver, M.F.McNichols Rhie Jung-Wu. Have // http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=634921.

Надійшла до редколегії 28.02.2014

Т.О. ПОГОРЕЛОВА, доц., НТУ «ХП»;
А.І. БУРЛАКА, студентка НТУ «ХП»

ЯК ДОСЯГТИ ТОЧКИ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Метою написання статті є дослідження теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо досягнення беззбитковості діяльності підприємства. У статті досліджено поняття точки беззбитковості, запасу міцності, виробничого важелю; розроблено рекомендації щодо досягнення успіху підприємства, використовуючи описані поняття.

Ключові слова: точка беззбитковості, виробничий важіль, запас міцності, прибуток, постійні витрати, змінні витрати, виручка.

Вступ. Як немає межі досконалості, так немає того обсягу продажів і прибутку, досягнувши який, можна сказати: "більше не треба". Для успішного ведення бізнесу необхідно не тільки прораховувати, скільки компанія заробить при досягненні запланованого обсягу продажів, але і чітко уявляти, який мінімальний обсяг продажів необхідний для забезпечення беззбиткової роботи. Актуальність аналізу беззбитковості обумовлена його корисністю та ефективністю при прийнятті грамотних управлінських рішень. Це потужний інструмент оперативного і стратегічного планування та управління на підприємстві. Він є однією з важливих складових оцінки прибутковості діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Основи концепції беззбитковості були закладені західними економістами. У вітчизняній науці дослідженнями цих питань займаються такі вчені: Лебедєв П.В., Савчук В.П., Савицька Г.В., Волков О.І., Склярєнко В.К., Вахрушіна М.А. та ін. [1]. Узагальнення та аналіз підходів різних авторів до визначення точки беззбитковості дозволив виявити найбільш загальні критерії їх порівняння і зробити висновок, що більшість авторів описують один і той же стан підприємства, коли виручка від реалізації продукції в точці беззбитковості дорівнює витратам, а прибуток - нулю.

Мета дослідження. Метою статті є окреслення теоретичної частини точки беззбитковості і розробка рекомендацій щодо ефективного визначення точки беззбитковості.

Матеріали досліджень. Заробити прибуток - означає продати продукції стільки, щоб покрити всі витрати на її виробництво і після цього мати якийсь "залишок". Плануючи свій прибуток, оптиміст задасть питання: "Скільки потрібно продати, щоб отримати хороший навар?" Песиміст буде більш обережним, цікавлячись: "Скільки потрібно продати, щоб не прогоріти, щоб звести кінці з кінцями?" Всі ці питання

сходяться в одній точці - у визначенні того обсягу продажів, нижче якого підприємство буде втрачати гроші, вище якого - заробляти. Цей мінімально допустимий обсяг продажів, який покриває всі витрати на виготовлення продукції, не приносячи при цьому ні прибутку, ні збитків, отримав назву точка беззбитковості (вона ж - точка рівноваги, вона ж - break-even point).

Точка беззбитковості визначається на підставі даних про обсяги реалізації продукції і витрати на її виготовлення. Обов'язкова умова розрахунків - поділ витрат на змінні і постійні. Змінні витрати змінюються пропорційно обсягам випуску продукції (сировина, матеріали, комплектуючі, відрядна зарплата, технологічна енергія). Постійні - не залежать від обсягів виробництва (це витрати на ремонт та утримання обладнання і будівель, орендні та лізингові платежі, витрати на опалення та освітлення, погодинна зарплата).

Шукана точка беззбитковості в грошовому вираженні визначається за формулою (1):

$$\text{Точка беззбитковості (в грошовому вираженні)} = \frac{\text{постійні витрати}}{\text{виручка від реалізації} - \text{змінні витрати}} + \text{виручка від реалізації} \quad (1)$$

Виручка і витрати повинні відноситись до одного і того ж періоду часу (місяць, квартал, півроку, рік). Точка беззбитковості буде характеризувати мінімально допустимий обсяг продажів за той же період [2].

Чи можна сказати, що критерій успішної роботи компанії - це низька точка беззбитковості, а зростання точки беззбитковості говорить про погіршення становища компанії? Можна, але тільки за умови, що масштаби компанії не міняються (якщо ми маємо незмінний обсяг продажів, не розширюємось, не скорочуємось).

Як тільки розмір компанії збільшився (розмір, що вимірюється обсягами продажів), компанія виходить на нову, більш високу, точку беззбитковості. Тобто отримуємо таку закономірність: точка беззбитковості змінюється пропорційно оборотам компанії.

Однак точка беззбитковості може дати об'єктивну відповідь не на всі запитання. Точка беззбитковості завжди покаже, який мінімум продажів необхідний, щоб компанія працювала без збитків, але сказати, зміцнішало або послабилось фінансове становище компанії, може не завжди. Для відповіді на останнє питання використовується "запас міцності". Його завдання - показати, наскільки близько підприємство підійшло до межі, за якою починаються збитки. Точніше - на скільки відсотків може бути знижений обсяг реалізації для збереження беззбитковості (якщо фактичний обсяг реалізації нижче точки беззбитковості, "запас міцності" покаже, на скільки відсотків необхідно збільшити обсяг реалізації для досягнення беззбиткового рівня роботи).

Для розрахунку "запасу міцності" необхідно відхилення фактичної виручки від розрахункової точки безбитковості розділити на фактичну виручку, як приведено у формулі (2)[3]:

$$\text{«запас міцності»} = \frac{\text{виручка від реалізації} - \text{точка безбитковості}}{\text{виручка від реалізації}} \% \quad (2)$$

Чим вище отримане значення, тим міцніше наше становище - тим менше нашому прибутку варто побоюватися негативних змін ринку: падіння обсягу продажів, зростання витрат. "Запас міцності" знімає вплив масштабу компанії (що не дозволяла "точка безбитковості"), тому дозволяє об'єктивно, без будь-яких умов, порівнювати підприємства з різними обсягами продажів або оцінювати зміни фінансового становища підприємства на різних етапах його життя.

Важливо знати не тільки мінімально допустиму виручку від реалізації в цілому, а й необхідний внесок, який повинен принести кожен продукт в загальну скарбничку прибутку - тобто мінімально необхідну кількість продажів кожного виду продукції. Для цього розраховується точка безбитковості в натуральному вираженні за формулою (3):

$$\text{Точка безбитковості} = \frac{\text{постійні витрати}}{(\text{ціна реалізації одиниці продукції} - \text{змінні витрати на одиницю продукції})} \quad (3)$$

(в натуральному вираженні)

Формула працює бездоганно, якщо підприємство виробляє тільки один вид продукції. У реальності такі підприємства зустрічаються нечасто. Для компаній з великою номенклатурою виробництва виникає проблема рознесення загальної величини постійних витрат на окремі види продукції.

Традиційно постійні витрати розподіляють за видами продукції пропорційно обсягам реалізації. Тим самим передбачається, що продукти, які краще продаються, в змозі покрити більше постійних витрат. Така зрівнялівка несправедлива і не дозволяє об'єктивно оцінити необхідний внесок окремих видів продукції в загальний результат.

Відомо, що у складі постійних витрат можуть бути елементи, пов'язані з виробництвом конкретного виду продукції. Логічно, що ці конкретні витрати повинні окупатися виручкою від продажу "їх джерела". Таким чином, управлінський облік витрат - основа об'єктивної оцінки безбитковості.

Досягнувши точки безбитковості, можна починати підраховувати свої прибутки. При цьому виникає наступне логічне запитання, на які темпи зростання прибутку ми можемо розраховувати? Характеристику можливих темпів зростання прибутку компанії дає виробничий важіль (він же - виробничий левеверидж, він же - operating leverage). Завдання виробничого важеля - показати, на скільки відсотків зросте

прибуток підприємства при зміні виручки на 1%. Для розрахунку виробничого важеля використовується формула (4):

$$\text{виробничий важіль} = \frac{\text{виручка} - \text{змінні витрати}}{\text{виручка} - \text{змінні витрати} - \text{постійні витрати}} \quad (4)$$

Величину виробничого важеля визначає структура витрат - розподіл сил між змінними і постійними витратами. Чим вище частка постійних витрат у загальних витратах компанії, тим вище виробничий важіль. Іншими словами, підприємство з високим виробничим важелем - це те, в чіх витратах переважає частка постійних витрат. У підприємства з низьким виробничим важелем у витратах переважають змінні [4].

Чим же відрізняються підприємства з високим і низьким виробничим важелем? При однаковому зростанні обсягів продажів, підприємство з високим важелем (з високою часткою постійних витрат) буде нарощувати прибуток більш високими темпами, ніж підприємство з низьким. Але при падінні продажів перше підприємство буде втрачати прибуток швидше.

До якого ж важелю прагнути - високого чи низького? При несприятливій ринковій обстановці, що загрожує зниженням обсягів продажів, більше вигідний низький виробничий важіль. Навпаки, при сприятливій ринковій кон'юктурі - при зростанні обсягів реалізації - вигідніше високий важіль.

Висновки. Як з'ясовується, на різних етапах роботи підприємства беззбитковий обсяг продажів різний, а незначна зміна виручки може викликати істотну зміну прибутку. У зв'язку з цим, аналіз беззбитковості і планування прибутку повинні проводитися регулярно, а не від випадку до випадку. Опишемо коротко кроки по дорозі до шуканого успіху:

1. Розрахунок мінімально допустимого обсягу продажів - точки беззбитковості - в цілому по підприємству і по кожному виду продукції. Це - обов'язкова планка, яку необхідно подолати.

2. Оцінка того, наскільки далеко реальні продажі знаходяться від мінімально допустимого рівня - розрахунок "запасу міцності". Ріст "запасу міцності" скаже нам про зміцнення фінансового становища компанії, зниження - про необхідність коригувань - зниження витрат, збільшення цін реалізації, зміну пропорцій між продажами окремих товарів.

3. Визначення стійкості прибутку до зміни обсягів продажів - розрахунок виробничого важеля. Чим вище важіль - тим швидше буде змінюватися (зростати, падати) наш прибуток при зміні обсягів продажів.

4. Планування зростання продажів - високий важіль нам друг - варто прагнути збільшувати частку постійних витрат. Передбачається зниження продажів - з високим важелем варто поборотися - знайти можливості щодо зниження частки постійних витрат.

Список літератури: 1. Електронний ресурс - http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/35762.doc.htm. 2. *Савицкая Г.В.* Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / *Г.В. Савицкая*. - 6-е изд. испр. - М. : Новое знание, 2001. - 703 с. 3. *Замбржичук Е.С.* Запас финансовой прочности, как показатель оценки экономической эффективности инвестиционных проектов по созданию производственных объектов // Молодой ученый. - 2013. 4. *Зайцева О.П.* Диагностика ликвидности как инструмент финансового управления предприятием / *О.П. Зайцева, Л.Б. Ельшьева* // Сибир. финансовая шк. - Новосибирск, 2009. - № 7/8.

Bibliography (transliterated): 1. Elektronnij resurs - http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/35762.doc.htm. 2. Savickaja G.V. *Analiz jeffektivnosti dejatel'nosti predprijatija: metodologicheskie aspekty* / G.V. Savickaja. - 6-e izd. ispr. - M. : Novoe znanie, 2001. - 703 s. 3. Zambrzhickaja E.S. *Zapas finansovoj prochnosti, kak pokazatel' ocenki jekonomicheskoy jeffektivnosti investicionnyh proektov po sozdaniyu proizvodstvennyh ob#ektov* // Molodoy uchenyj. - 2013. 4. Zajceva O.P. *Diagnostika likvidnosti kak instrument finansovogo upravlenija predprijatiem* / O.P. Zajceva, L.B. Elysheva // Sibir. finansovaja shk. - Novosibirsk, 2009. - № 7/8.

Надійшла до редколегії 28.02.2014

УДК 658.14.17

К.Ю. СЛАТИНА, студентка, НТУ «ХП»;
С.П. СУДАРКІНА, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХП»

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА МЕТОДИКИ ЙОГО АНАЛІЗУ

Визначено сутність поняття фінансового стану та необхідність його аналізу. Визначено послідовність етапів проведення аналізу фінансового аналізу. Запропоновано найбільш підходяща методика аналізу фінансового стану підприємства на основі платоспроможності, ліквідності та аналізу дебіторської заборгованості.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка, аналіз, підприємство, ліквідність, платоспроможність

Вступ. На сьогодні аналізувати фінансовий стан будь-якого підприємства є нагальною необхідністю, бо не можна вести господарство без міри ваги і рахунку, не добираючись перевищення доходів над видатками. Цезавжди було важливо, тим більше зараз, коли на зміну безгосподарності і безвідповідальності приходить підприємництво, суворі дисципліна і ощадливість.

Закони ринкової економіки вимагають відповідного способу мислення і поведінки всіх її учасників. Ринкова економіка не терпить, щоб омертвіли мільярди гривень. Ринкова економіка приведе в рух всі ці ресурси, аби кожна вкладена в підприємство гривня давала найвищий прибуток. Щоб забезпечити це, на підприємстві необхідно здійснювати аналіз фінансового стану, проводити

обґрунтоване наукою дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торговельної діяльності кожного підприємства.

© К.Ю. Слатіна, С.П. Сударкіна, 2014

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблеми оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання досліджують як вітчизняні, так і закордонні вчені: Поддєрьогін А.М., Коробов М.Я., Бланк І.А, Білик Л.Д., Сайфулін Р.С., Баканов М. И., Шеремет А.Д., Покропивний С.Ф., Савицька Г.В., Савчук В.П., Брігхем Ю., Кеннон Дж., Фоулк Р., Сміт Р. та ін.

Мета дослідження. Метою статті є аналіз сутності, завдань і необхідності аналізу фінансового стану підприємств, а також дослідження всіх існуючих методів і методик аналізу фінансового стану підприємств.

Матеріали досліджень. Досить повним і, на мій погляд, ширшим поняттям ніж «фінансовий стан підприємства» є визначення сутності даного поняття у Коробова М.Я. Він стверджує, що «фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями».

У підручнику «Аналіз господарської діяльності», автора Савицької Г.В., сутність поняття «фінансовий стан підприємства», визначає таким чином: «фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу». Особливість даного визначення полягає в тому, що автор уперше визнає фінансовий стан, як економічна категорія, а не комплексне поняття, і підкреслює, що ця категорія відображає стан капіталу у процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на фіксований момент часу, тобто сьогодні і тільки, тому що на завтра ситуація уже може бути іншою.

На думку Шеремета А.Д., Сайфуліна Р.С., Негашева Є.В., «фінансовий стан підприємства» виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і їхніх джерел. Проте з даного визначення не видно про що можуть свідчити такі співвідношення, а оскільки вони будуть різними навіть в аналогічних підприємств, то доцільно було б на це звернути увагу.

Таким чином, узагальнюючі вищесказане, можна сказати, що фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечувати фінансування поточної діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства, та погашення зобов'язань перед суб'єктами господарювання.

Результати досліджень. Мета аналізу фінансового стану організації - своєчасно виявляти і усувати причини небажаних відхилень у фінансовому стані організації, визначати резерви поліпшення фінансового стану організації та її платоспроможності.

Послідовність проведення аналізу фінансового стану організації передбачає проходження трьох етапів.

1) Оцінка поточного стану організації та його зміни в порівнянні з попереднім періодом. Завданням цього етапу є не тільки аналіз динаміки показників, але й визначення допустимого рівня зниження коефіцієнтів.

2) Визначення причин, які призвели до зміни фінансового стану організації. На цьому етапі необхідно встановити не тільки причини появи проблем, а й причини успіхів, виявити, які дії в організації або зміни зовнішнього середовища призвели до їх появи.

3) Розробка програми дій на майбутнє. Варіанти рішень можуть бути різними і змінюватися з періоду до періоду.

Методи оцінки фінансового стану:

1) Горизонтальний (часовий) аналіз полягає в порівнянні показників звітності з показниками попередніх періодів. Найбільш поширеними методами горизонтального аналізу є порівняння статей звітності й аналіз їхніх різких змін або аналіз змін статей звітності в порівнянні зі змінами інших статей. При цьому особлива увага приділяється випадкам, коли зміна одного показника по економічній природі не відповідає зміні іншого.

2) Вертикальний аналіз представляє звітність у вигляді відносних показників, що показують питома вага статті в загальному підсумку і наступному порівнянні результату з даними попередніх періодів. Всі статті балансу наводяться у відсотках до підсумку балансу; всі статті звіту про прибутки і збитки наводяться у відсотках до обсягу виручки від реалізації.

3) Трендовий аналіз або аналіз тенденцій заснований на розрахунку відхилень показників звітності за ряд років від рівня базисного року.

4) Аналіз відносних показників передбачає розрахунок коефіцієнтів на основі даних звітності та визначення взаємозв'язків показників.

5) Фінансові коефіцієнти – відносні показники, що базуються на визначенні співвідношення між різними статтями фінансової звітності (або абсолютними показниками). Розраховані значення фінансових коефіцієнтів, порівнюються з якою-небудь базою, наприклад: нормативними, середньогалузевими показниками; аналогічними показниками попередніх років (періодів); показниками конкуруючих підприємств.

Огляд методичної літератури з аналізу підприємницької діяльності свідчить, що на сьогодні єдина система показників, які в узагальнюючому вигляді характеризують

їх фінансовий стан, остаточно ще не склалася. Кожне підприємство використовує свої самостійно розроблені методики, що включають різні показники, які часто суттєво різняться.

Ясна річ, що в доброму фінансовому стані зацікавлене передовсім саме підприємство. Однак добрий фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, кредиторами та іншими юридичними та фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес.

На думку автора, найбільш підходяща методика аналізу поєднує три групи показників, що дають можливість оцінити фінансовий стан підприємства виходячи з:

- 1) Платоспроможності
- 2) Ліквідності підприємства
- 3) Аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості

Оціночні показники являють собою коефіцієнти, що розраховуються на основі даних балансу підприємства та звіту про прибутки і збитки.

Існуюча бухгалтерська звітність відрізняється від тієї, яка застосовувалася раніше (2-3 роки тому), отже, відповідно змінилася і методика аналізу.

Так, у балансі вже не наводяться показники наявності власних оборотних коштів, стійкі пасиви, зникли такі розділи колишньої методики, як аналіз надлишку або нестачі оборотних коштів, нормованих запасів і ціла низка інших. Водночас ринкова економіка висунула вимоги до аналізу цілої системи нових показників, які раніше в нашій практиці не використовувались, наприклад, аналіз ліквідності фінансової тривалості, розрахунок і аналіз коефіцієнтів цих показників. Інформація про фінансовий стан підприємства повинна достовірно відображати фінансовий стан підприємства і його модифікації, що відбувалися за звітний період.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечувати фінансування поточної діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства, та погашення зобов'язань перед суб'єктами господарювання. Відповідно до цього, запропонована методика аналізу фінансового стану за трьома етапами: аналіз платоспроможності, ліквідності та аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства.

Список літератури:1. *Коробов М. Я.* Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч.посіб. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2001. – 378 с.2. *Савицкая Г.В.* Экономический анализ. — 13-е изд. — М.: Новое знание, 2007. 3. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.*– Методика финансового анализа/ М.:ИНФА. – 2001., с.2084. *А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Уивичицкий.*Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие - М.: Финансы и статистика, 2006. - 672с.

Bibliography (transliterated): 1. Korobov M. Ja. *Finansovo-ekonomichnij analiz dijtal'nosti pidprijemstv: navch.posib.* / M. Ja. Korobov. – K. : Znannja, 2001. – 378 s.2. Savickaja G.V.*Jekonomicheskij analiz.* — 13-e izd. — M.: Novoeznanie, 2007. 3. Sheremet A.D., Sajfulin R.S., Negashev E.V.– *Metodika finansovogo analiza/* M.:INFA. – 2001., s.2084. A.I.Alekseeva, Ju.V.Vasil'ev, A.V., Maleeva, L.I.Ushvickij.*Kompleksnyj jekonomicheskij analiz hozhajstvennoj dejatel'nosti:* Uchebnoe posobie - M.: Finansy i statistika, 2006. - 672s.

Надійшла до редколегії 05.03.2014

УДК 65.015.25

Р.Г. МАЙСТРО, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»;
Ю.С. ЩЕРБАК, магістрант, НТУ «ХПІ»

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ

Досліджено теоретичні основи поняття «ефективність» та його суті, здійснено аналіз визначення поняття «ефективності» та «ефективності роботи підприємства» різними авторами, досліджено напрями підвищення ефективності діяльності підприємства, системи оцінки ефективності роботи підприємства та основні підходи до визначення ефективності організацій.

Ключові слова: ефект, ефективність, ефективність виробництва, економічна ефективність, продуктивність, підприємство.

Вступ. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування.

Поняття «ефективність» використовується в багатьох сферах людської діяльності. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави. Оцінка ефективності виробничої діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств становлять особливий інтерес як для вчених, так і для економістів-практиків.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення поняття «ефективності» та його суті, здійснення аналізу визначення поняття «ефективності» різними авторами та системи оцінки ефективності роботи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економіці ефективність посідає важливе місце серед актуальних проблем економічної науки і досить часто розглядається та досліджується провідними фахівцями. Вивченню та дослідженню даної категорії присвячено безліч наукових праць. Для отримання найбільш повного

та змістовного визначення поняття «ефективності» було досліджено роботи Н. П. Івашенко, В.В.Ковальова, А.М. Турило, П.А. Орлова, В.І. Гончарова, Н.Н. Федорова та ін.

© Р.Г. Майстро, Ю.С. Щербак, 2014

Основний матеріал досліджень. Проаналізувавши дослідження вище зазначених вчених, можна зробити висновок, що більшість авторів, які формують поняття ефективності, розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання.

Термін “ефект” (від лат. Effectus – дія, результат) в широкому розумінні означає результат будь-якого процесу. Тому і ефект і результат можна розглядати як синоніми. Однак, як відмічають окремі автори, у деяких випадках ці терміни розмежовують. При цьому під умовним поняттям економічний результат мають на увазі загальний результат (зокрема, виручка, дохід), а під поняттям економічний ефект – чистий результат (зокрема, прибуток).

Ефективність на макроекономічному рівні — інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних витрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Економічний зміст ефективності полягає у збільшенні результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці [9].

Більшість авторів, які формують поняття ефективності (таблиця 1), розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання.

Таблиця 1 - Визначення поняття «ефективності» різними авторами

Автор(и), джерело	Точка зору
Іванієнко В. В. [2], Ковальов В. В., Волкова О. М. [4]	Економічна ефективність – відносний показник, що порівнює отриманий ефект з витратами чи ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту
Івашенко Н. П. [3]	Економічна ефективність – віддача у формі доходів різних ресурсів фірми, що знаходяться в її розпорядженні
Нусінов В. Я., Турило А. М., Темченко А. Г. [8]	Ефективність є результативність, тобто результат діяльності (ефект), який одержує суспільство, підприємство або окрема людина на одиницю використаних (чи застосованих) ресурсів
Лямець В. І., Тевяшев А. Д. [6]	Ефективність – це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами
Орлов П. А. [9]	Ефективність – співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення витрат і результатів діяльності
Падерін І. Д. [11]	Сутність економічної ефективності підприємства полягає в економії всіх питомих витрат на виробництво продукції, що визначає його дохідність
Сурмін Ю. П. [13]	Ефективність – показник успішності функціонування системи

	для досягнення встановлених цілей
Федулова Л. І. [15]	Економічна ефективність – такий стан справ, за якого неможливо здійснити жодної зміни, яка більш повно задовольняє бажання однієї людини, не перешкоджаючи задоволенню бажань іншої людини

Термін “ефективність” використовується в різних сферах діяльності. З огляду на це за окремими ознаками розрізняють декілька видів ефективності, кожний з яких має свої особливості. У науковій літературі, в основному, мають місце [2]:

- Економічна ефективність;
- Соціальна ефективність;
- Екологічна ефективність.

Таблиця 2 - Визначення поняття «ефективності діяльності підприємства» різними авторами

Автор(и), джерело	Точка зору
Белій А. П., Лисенко Ю. Г., Мадих А. А., Макаров К. Г. [5]	Ефективність функціонування підприємства - відношення обсягу виходів підприємства до обсягу входів, які виміряні в сумірних одиницях
Гончаров В. І. [1]	Ефективність діяльності підприємства визначається ступенем раціонального використання ресурсів, навичок і застосовуваної технології, а також зусиль підприємства для виробництва продукції та послуг при задоволенні конкретного ринкового попиту
Іващенко Н. П. [3]	Ефективна діяльність припускає отримання максимального результату за рахунок наявних ресурсів або отримання певного результату з мінімальними витратами ресурсів
Мейер, М. В. [7]	Ефективність бізнесу – це величина доходів, що генеруються бізнес-процесами компанії за вирахуванням витрат, необхідних для їх здійснення
Осипов В. І. [10]	Ефективність (результативність) діяльності підприємства – виражає величину ефекту на одиницю витрат; відповідно до показників ефекту розрізняється два види ефективності діяльності підприємства: продуктивність і прибутковість (рентабельність)
Покропивний С. Ф. [12]	Ефективність виробництва (діяльності підприємства, продуктивності системи) – це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили (працівників) за певний проміжок часу
Федорова Н. Н. [14]	Ефективність виробничої організації визначається її здатністю адаптуватися до зовнішніх умов функціонування, зберігаючи себе при цьому як цілісне утворення

Економічна ефективність – зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо.

Соціальна ефективність – це збільшення кількості нових робочих місць, рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці, скорочення тривалості робочого тижня тощо.

Екологічна ефективність – це відносини людини з навколишнім середовищем.

Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків,

витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку).

Поняття "ефективність" вживають в різних аспектах: як ефективність капітальних вкладень, ефективність вдосконалення технологічних процесів, ефективність раціоналізації виробництва.

Ефективність діяльності підприємства — це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників.

Визначення поняття «ефективності діяльності підприємства» різними авторами надано у таблиці 2.

Можна виділити декілька основних підходів до визначення ефективності організацій [5].

1 Розуміння ефективності як ступеня досягнення цілей організації. В цьому випадку важливе визнання динамічності цілей і відмінності між офіційними та оперативними цілями організації. Такий підхід є коректним, якщо організаційні цілі конкретні, охоплюють широкий спектр діяльності організації та піддаються вимірюванню.

2 Розуміння ефективності як здатності організацій використовувати середовище з метою придбання рідкісних ресурсів. Одним із основних аспектів цієї концепції є взаємозалежність між організацією і зовнішнім середовищем організації як форми обміну певними ресурсами. На відміну від вимоги "максимізації", що висувається в інших підходах, ця методологія припускає "оптимізувати" використання зовнішнього середовища.

3 Розуміння ефективності як здатності організацій досягати максимальні результати за фіксованих витрат або здатності мінімізувати витрати досягнувши необхідних результатів.

4 Розуміння ефективності як здатності до досягнення мети на основі гарних внутрішніх характеристик. На думку прихильників цього підходу, ефективна організаційна структура підсилює задоволеність, відчуття гарантованості і контроль персоналу над діяльністю організації. Основний недолік цієї концепції — надмірна увага до засобів досягнення мети на шкоду оцінці результатів.

5. Розуміння ефективності як ступеня задоволеності населення організацією та її продуктом. Названий підхід можна застосовувати до ситуації, коли потужні групи осіб поза організацією здатні чинити істотний вплив на її функціонування.

Зіставлення запропонованих підходів з розумінням сутності ефективності свідчить про багатозначність цього поняття. Загальним для всіх визначень є уявлення про ефективність як про здатність системи до досягнення мети, якою виступає задоволення інтересів споживачів, оптимальне використання зовнішнього середовища, підвищення економічності, результативності організації.

Результати досліджень. Якщо використовувати викладені положення як вихідні під час визначення сутності ефективності, то можна зробити висновок, що діяльність організації може бути визнана ефективною за умови виконання таких умов:

- цілі в кожен певний момент часу розглядаються як тимчасові, рухомі, похідні від вимог, що висуваються з боку як суспільства, так і самої організації;
- зміст цілей відповідає сутнісним характеристикам організації та відображає зовнішні та внутрішні умови функціонування організації;
- визначені цілі успішно досягнуті: досягнення цілей виправдане засобами, що витрачаються, необхідне співвідношення витрат і результатів діяльності виконане;
- для досягнення цілей використані визнані, схвалені суспільством засоби; необхідність цієї умови визначається соціально-економічною природою системи організації; її виконання дає змогу уникнути додаткових витрат, пов'язаних з соціальною реабілітацією робіт, що проводяться.

Виходячи з цих положень, можна сформулювати таке визначення. Ефективність діяльності організації — це її властивість, пов'язана зі здатністю організації формувати свої цілі з урахуванням зовнішніх і внутрішніх умов функціонування та досягати поставлених цілей шляхом використання соціально схвалених засобів за встановленого співвідношення витрат і результатів.

Отже, поняття ефективність функціонування підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі. Вона показує ступінь використання трудових, матеріальних, фінансових, природних та інших ресурсів, ступінь забезпечення позитивного результату (ефекту) господарювання в умовах конкурентного ринку та досягнення запланованих результатів з точки зору поставлених перед системою чи її елементами цілей.

Висновки. Отже, проблема визначення економічної ефективності діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується та пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. Адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик.

Список літератури: 1 Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. пособие. – Мн.: Мисанта, 2003. – 624 с. 2 Иващенко Н.П. Экономика фирмы: Учебник. – М.: ИНФРА, 2006. – 528 с. 3 Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. –М.: ПБОЮЛ 2000. – 424 с. 4 Комплексные оценки в системе управления предприятием / Бельй А.П., Лысенко Ю.Г., Мадых А.А. и др.; Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Востоку», Лтд», 2003. – 120 с. 5 Лямец В.І., Тевяшев А.Д. Системний аналіз. Вступний курс. – 2-е вид., перероб. та допов. – Х.: ХНУРЕ, 2004. – 448 с. 6 Мейер, Мариал В. Оценка эффективности бизнеса: Пер. с англ. А.О. Корсунский. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с. 7 Нусинов В.Я.,

Турило А.М., Темченко А.Г. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений в промышленности: Учеб. пособие. –Кривой Рог: Минерал, 1999. – 172 с. **8 Орлов П.А.** Экономика предприятия: Учеб. пособие. – Х.: РИО ХГЭУ, 2000. –401 с. **9 Осипов В.И.** Экономика підприємства: Підручник. – О.: Маяк, 2005. – 724 с. **10 Падерин И.Д.** Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – №1. – С. 89–95. **11 Покропивний С.Ф.** Экономика підприємства: Підручник. –К.: КНЕУ, 2003. –608 с. **12 Сурмин Ю.П.** Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2003. – 368 с. **13 Федорова Н.Н.** Организационная структура управления предприятием: Учеб. пособие. – М.: ТК Велби, 2003. – 256 с. **14 Федуллова Л.И.** Менеджмент організації: Підручник. – К.: Либідь, 2003. – 448 с. **15 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.** Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 176 с.

Bibliography (transliterated): **1.** Goncharov V.I. *Menedzhment*: Ucheb. posobie. – Mn.: Misanta, 2003. – 624 s. **2** Ivashhenko N.P. *Jekonomika firmy*: Uchebnik. – M.: INFRA, 2006. – 528 s. **3** Kovalev V.V., Volkova O.N. *Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija*. –M.: PBOJuL 2000. – 424 s. **4** *Kompleksnye ocenki v sisteme upravlenija predpriatijem* / Belyj A.P., Lysenko Ju.G., Madyh A.A. i dr.; Pod obshh. red. Ju.G. Lysenko. – Doneck: OOO «Jugo-Vostok», Ltd», 2003. – 120 s. **5** Ljamec' V.I., Tevjashev A.D. *Sistemnij analiz. Vstupnij kurs.* – 2-e vid., pererob. ta dopov. – H.: HNURE, 2004. – 448 s. **6** Mejer, Marshal V. *Ocenka jeffektivnosti biznesa*: Per. s angl. A.O. Korsunskij. – M.: OOO «Vershina», 2004. – 272 s. **7** Nusinov V.Ja., Turilo A.M., Temchenko A.G. *Jekonomicheskij analiz dejatel'nosti predpriyatij i ob#edinenij v promyshlennosti*: Ucheb. posobie. – Kрivoj Rog: Mineral, 1999. – 172 s. **8** Orlov P.A. *Jekonomika predpriyatija*: Ucheb. posobie. – H.: RIO HGJeU, 2000. –401 s. **9** Osipov V.I. *Ekonomika pidpriemstva*: Pidruchnik. – O.: Majak, 2005. – 724 s. **10** Paderin I.D. *Nauchnye i prakticheskie aspekty povyshenija jekonomicheskoy jeffektivnosti sovremennogo predpriyatija* // Visnik Akademii ekonomichnih nauk Ukraїni. – 2003. – №1. – S. 89–95. **11** Pokropivnij S.F. *Ekonomika pidpriemstva*: Pidruchnik. – K.: KNEU, 2003. –608 s. **12** Surmin Ju.P. *Teorija sistem i sistemnyj analiz*: Ucheb. posobie. – K.: MAUP, 2003. – 368 s. **13** Fedorova N.N. *Organizacionnaja struktura upravlenija predpriatijem*: Ucheb. posobie. – M.: TK Velbi, 2003. – 256 s. **14** Fedulova L.I. *Menedzhment organizacij*: Pidruchnik. – K.: Libid', 2003. – 448 s. **15** Sheremet A.D., Sajfulin R.S. *Metodika finansovogo analiza*. – M.: INFRA–M, 1996. – 176 s.

Надійшла до редколегії 05.03.2014

УДК 334.716

Д.И. МАСЛЕННИКОВ, студент, НТУ «ХПИ»;
Л.С. ЛАРКА, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ»

СТОИМОСТЬ МИНУТЫ РАЗМЫШЛЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ ПРИ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Определены основные причинные факторы воздействующие на организацию и вызывающие нарастание сбоев в производственной деятельности а также кризисных явлений, как на производственном, так и на административном уровнях организации. Приведена концептуальная схема протекания кризисных процессов в организации на всех этапах жизненного цикла организации. Разработана модель оценки эффекта от скорости принятия решений, лицом ответственным за принятие решений, в процессе оперативного

управления хозяйственной деятельностью, а также сила и характер воздействия данного эффекта на такие ключевые показатели деятельности предприятия как прибыль и рентабельность.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, хозяйственное решение, прибыльность, рентабельность

Вступление. В современном мире, с его динамично меняющейся экономической конъюнктурой и нестабильной политической обстановкой все чаще в последнее время возникает такое явление как кризис.

© Д.И. Масленников, Л.С. Ларка, 2014

У всех на слуху это слово, но не каждый с точностью и уверенностью в своих словах может ответить, а что же такое кризис. Порой на этот, казалось бы, простой вопрос можно услышать диаметрально противоположные точки зрения, но все они сходятся в одном, что кризис это довольно негативное явление. Люди склонны считать, что кризис это конец счастливой жизни и начало какой-либо катастрофы, и даже если этот кризис не касается их напрямую они априори склонны думать о кризисе как о чем-то ужасном и скорее впадать в апатию (симптом, выражающийся в безразличии, безучастности, в отрешённом отношении к происходящему вокруг, в отсутствии стремления к какой-либо деятельности), то есть они попросту опускают руки, сдаются перед проблемой как перед неизлечимой болезнью.

Анализ основных достижений и литературы. Методологические и организационные основы оздоровления кризисных предприятий, как одного из главных направлений процесса антикризисного управления предприятием, разрабатываются экономистами многих стран. Как наиболее значимые, среди них можно выделить исследование в сфере применения стратегического подхода к управлению предприятием И. Ансоффа [6] и формирование стратегического плана развития предприятия Г. Стейнера [6]. Однако использование разработок зарубежных специалистов представляет собой некую идеальную модель функционирования предприятия. В этой связи, для использования вышеперечисленных разработок, необходимым представляется учесть особенности трансформационных процессов экономики Украины.

Цель исследования. Целью статьи является определения основных факторов воздействующих на предприятие в процессе его хозяйственной деятельности и вызывающих нарастание кризисных явлений, и разработка модели принятия хозяйственных решений с целью улучшения основных показателей деятельности предприятия.

Материалы исследования. Вопросами разработки методологических подходов к определению кризисов, причины их вызывающих, а также разработками моделей антикризисного управления занимались и занимаются большое количество ведущих отечественных и зарубежных экономистов.

А на самом деле, кризис это болезнь или это нечто иное? Чтобы это выяснить обратимся к словарю.

Болезнь, заболевание (лат.*morbis*) – это возникающие в ответ на действие патогенных факторов нарушения нормальной жизнедеятельности, работоспособности, социально полезной деятельности, продолжительности жизни организма и его способности адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней сред при одновременной активизации защитных компенсаторно-приспособительных реакций и механизмов [5].

Получается, что болезнь это ответная реакция организма на воздействие каких-либо негативных факторов, как результат невозможности противостоять им, в силу плохого иммунитета, или же попросту нежелания.

Если с определением понятия болезнь еще более менее все понятно, то что касается понятия кризиса здесь существует масса различных трактовок и точек зрения на данное явление. Так что же такое кризис?

Общее значение - резкий, крутой перелом в чем-либо, тяжелое переходное состояние, острое затруднение с чем-либо (напр., с производством или сбытом товаров); тяжелое положение [5].

Слово является заимствованным, возможно из немецкого языка. Оно появилось в русском языке в первой половине XVIII века. Немецкое *krisis*– кризис, греч. *krisis*– переломный момент, поворотный пункт, исход, кризис. Дословно греческое *krinein* решать от *krino*– разделять, просеивать, отсеивать, определять, судить [5].

Среди причин возникновения кризисов выделяют следующие [2]:

1) Объективные:

- финансово-экономическая ситуация в стране;
- острая конкуренция;
- сложная социально-политическая обстановка;

2) Субъективные:

- непрофессиональное управление;
- рискованное развитие (ошибки или чрезмерные амбиции в выборе стратегического горизонта);
- нарастающие конфликты внутри предприятия

3) Природные

- землетрясения;
- наводнения;
- и другие природные явления.

Графически процесс протекания кризиса в организации можно проиллюстрировать таким образом:

На схеме видно, что на организацию воздействуют все три вышеперечисленных фактора, и они же воздействуют на организацию на протяжении ее жизненного цикла. В нашей трактовке, исходя из позиций антикризисного управления, мы выделили три этапа жизненного цикла организации:

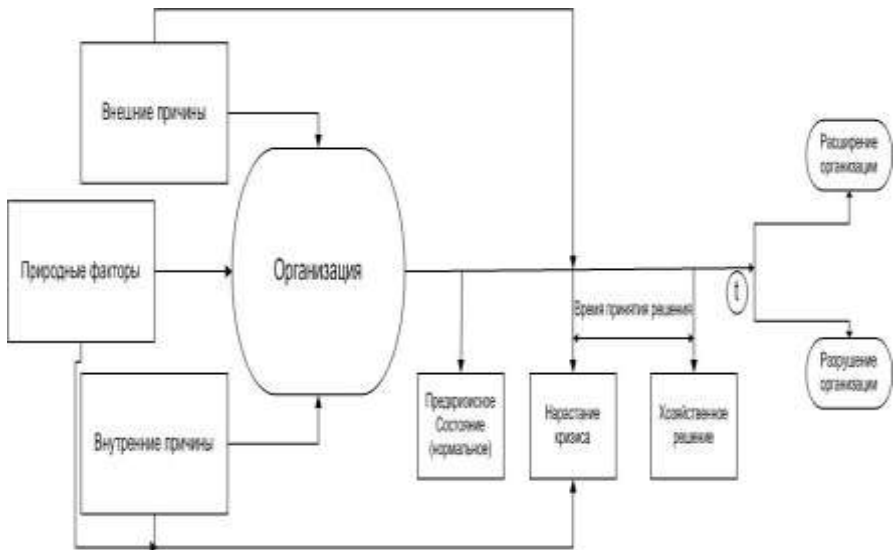


Рис. 1 – Процесс протекания кризиса в организации

– Предкризисный этап (нормальное функционирование) – организация характеризуется нормальной деловой активностью, отсутствием каких-либо явных синдромов кризиса, устойчивым положением, действие факторов ощущается слабо.

– Нарастание кризиса – в организации снижаются темпы деловой активности, возникают первые индикаторы кризиса (снижение рентабельности, увеличение дебиторской и кредиторской задолженности, снижение оборачиваемости капитала и т.д.), действие факторов заметно усиливается.

– «Хозяйственное решение» (крайняя точка, пик деятельности организации) – критические темпы деловой активности, или практически полное ее отсутствие, действие факторов очень сильно, необходимость принятия хозяйственного решения, направленного на антикризисное управление и стабилизацию организации.

Так почему же для одних кризис является концом, тогда как для других он является только началом? Ответ на этот вопрос лежит в качестве и скорости хозяйственных решений, как ответных реакций на внешние и внутренние возбудители кризисных явлений в организации.

Формирование хозяйственного решения— это, прежде всего процесс, трудовой процесс руководящего состава и всего коллектива работников предприятия, направленный на повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия, формирование и рациональное использование ресурсов, увеличения

производства продукции, снижения себестоимости и повышения рентабельности, увеличения доходов и прибыли и тому подобное [1].

Хозяйственное решение(ХР) – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации экономического обоснования и выбора альтернативы из совокупности вариантов достижения конкретной цели предприятия [3].

Результат, эффект, от принятия решения, напрямую зависит от способности лица принимающего решение быстро принимать решение в той или иной ситуации.

Лицо, принимающее решение, [decision-maker] – распространенный термин (в исследовании операций, системном анализе и др.), которым принято обозначать субъекта управления, чем подчеркивается его отличие от лиц или организаций, готовящих, обосновывающих решение (или варианты, альтернативы решения) — таковы, напр., эксперты, члены групп исследования операций, работники “штабов” в линейно-штабной организационной структуре управления. ЛПР – понятие собирательное. Им может быть не только один человек (“**индивидуальное**” ЛПР), но и группа, коллектив, организация (“**групповое**” ЛПР) [5].

Результаты исследований. Модель представленная ниже описывает линейную зависимость доходов организации от быстроты принятия решений ЛПР:

$$Y_{\text{поз}} = ap - bx \rightarrow \max ; \quad (1)$$

$$Y_{\text{нег}} = -ap - bx \rightarrow \min . \quad (2)$$

где, $Y_{\text{поз}}$, $Y_{\text{нег}}$ – это позитивный или негативный эффект от принятого решения;

a – событие, несущее выгоду или убыток;

p – вероятность наступления события “ a ”;

b – затраты производимые ЛПР при принятии хозяйственного решения, в минуту (приравнены к доходу ЛПР за минуту времени);

x – количество затраченного времени на принятие решения.

Заметим, что во втором варианте оперативность в принятии решений особенно важна, для минимизации негативных последствий воздействия факторов окружающей среды, так как негативный результат уже заложен в начальной точке процесса принятия решения. Поэтому с целью избегания серьезных финансовых последствий для организации, время принятия таких решений должно стремиться к минимуму, что в свою очередь требует высокого профессионализма и квалификации от лица принимающего решение.

По данным проведенного исследования размер доходов менеджеров, ответственных за принимаемые решения, различается не только в зависимости от количества сотрудников в компании, но и от географического расположения организации. Данные о годовом доходе менеджеров представлены в табл. 1 и 2.

Поскольку размер компенсаций топ-менеджеров тесно связан с размером компаний, в исследовании компании Pedersen & Partners [4] также сравниваются компенсации топ-менеджеров в крупных компаниях приблизительно одинакового размера – с численностью сотрудников от 20,000 до 50,000 – в различных регионах мира.

Таблица 1 – Средний размер компенсаций топ-менеджеров в компаниях с более чем 100 000 сотрудников [4].

	Базовая компенсация €	Бонус €	Общий размер денежной компенсации, €	Размер дохода в минуту €
США	558 500,00	758 400,00	1316900	10,55
Великобритания	747 200,00	544 100,00	1291300	10,35
Германия	701 100,00	740 000,00	1441100	11,55
Другие страны Западной Европы	650 000,00	644 000,00	1294000,00	10,37

Таблица 2 – Средний размер компенсаций топ-менеджеров в компаниях с количеством сотрудников от 20000 до 50000 [4]

	Базовая Компенсация €	Бонус €	Общий размер денежной компенсации, €	Размер дохода в минуту €
США	408 500,00	371 900,00	780 400,00	6,25
Великобритания	515 700,00	258 100,00	773 800,00	6,20
Германия	495 000,00	319 000,00	814 000,00	6,52
Другие страны Западной Европы	549 800,00	210 000,00	759 800,00	6,09
Япония	555 600,00	215 600,00	771 200,00	6,18
Китай	199 800,00	58 900,00	258 700,00	2,07
Индия	85 400,00	31 400,00	116 800,00	0,94

Размер дохода в минуту, в обоих, случаях рассчитан как отношение общего годового дохода менеджеров компании к общему отработанному времени менеджера в течении года выраженному в минутах:

$\Phi \text{ год} = 52 \text{ недели} \times 5 \text{ дней} \times 8 \text{ часов} \times 60 \text{ мин} = 124800 \text{ мин/год}$ на одного менеджера.

Далее, для оценки влияния факторов приведенной выше модели рассмотрим условный пример:

Имеются 5 предприятий, на которых принимают хозяйственные решения менеджеры, с одинаковыми инвестиционными капиталами, и равными

предполагаемыми доходами от вложенных средств. Для упрощения примем ставку по депозитам равной (19%) для всех компаний, в качестве альтернативного варианта вложения денежных средств. Остальные данные приведены в табл. 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика доходов получаемых компаниями от скорости принятия решений.

	Начальный инвест. капитал €	Предполагаемый доход €	Вероятность получения дохода	Размер дохода менеджера в минуту €	Время затраченное на принятие решения, мин	Упоз = ар – bx €
Менеджер 1	1000000	400000	0,75	10,55	10500	189203
Менеджер 2	1000000	400000	0,85	10,35	15000	184796
Менеджер 3	1000000	400000	0,6	11,55	2500	211132
Менеджер 4	1000000	400000	0,5	10,37	4500	153341
Менеджер 5	1000000	400000	0,6	10,2	5500	183900

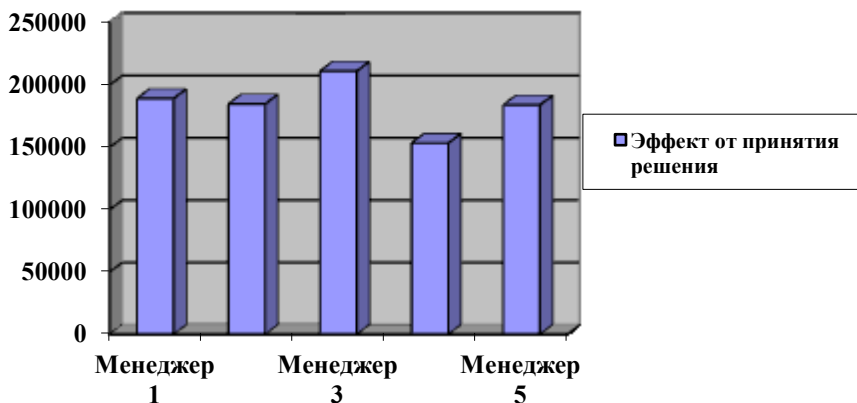


Рис. 2 – Сравнение эффектов от принятия хоз. решений

Выводы. Как показывает рассмотренный выше пример, ключевым фактором влияющим на эффективность д-ти организации является оперативность менеджеров, ответственных за принятие хозяйственных решений, при принятии того или иного решения по различным вопросам.

Так, например, как видно из таблицы, проект компании 2 имеет наибольшую вероятность получения дохода, но из-за высокой продолжительности раздумий над принятием решения о его реализации он не является целесообразным, так как не превышает альтернативную стоимость инвестирования средств ($1000000 \times 0,19 = 190000$).

Проекты компаний 3 и 5 имеют одинаковые вероятности, но ввиду меньшего количества времени затрачиваемого на решение об их принятии более целесообразным является проект компании 3.

Наиболее эффективными являются действия менеджера компании 3, так как только в этом случае размер дохода полученный от такого решения превысит альтернативную стоимость принятия решения.

Это еще раз доказывает важность оперативности в принятии решений в процессе управления хозяйственной деятельностью организации.

Пути повышения оперативности могут быть:

- 1) Создание шаблонов поведения, стандартных схем реагирования управленческого персонала при решении ставящихся перед ним задач;
- 2) Постоянное повышение квалификации сотрудников всех звеньев управления.

Список литературы: 1. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура / Под ред. Г.А. Александрова. – М.: Изд-во БЕК, 2010. – 544 с. 2. Масенко Б. Антикризисное управление: Учебно-методическое пособие/ Борис Масенко, Татьяна Афонченкова; Европейский ун-т. -К.: Изд-во Европейского ун-та, 2008. -263 с. 3. Терещенко О. Антикризисное управление на предприятии/ Олег Терещенко; М-во образования и науки Украины, Киевский нац. экономический ун-т. -К.: КНЕУ, 2004. -268 с. 4. http://delo.ua/education/kak-za-god-izmenilis-dohody-top-menedzhmenta-krupnejshih-kompani-214700/?supdated_new=1382791444. 5. <http://slovari.yandex.ua>. 6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф «Стратегическое управление»: Экономика: Москва, 1989.

Bibliography (transliterated): 1. *Antikrizisnoe upravlenie: teorija, praktika, infrastruktura* / Pod red. G.A. Aleksandrova. – M.: Izd-vo BEK, 2010. – 544 s. 2. Masenko B. *Antikrizisnoe upravlenie: Uchebno-metodicheskoe posobie*/ Boris Masenko, Tat'jana Afonchenkova; Evropejskij un-t. -K.: Izd-vo Evropejskogo un-ta, 2008. -263 s. 3. Tereshhenko O. *Antikrizisnoe upravlenie na predpriatii*/ Oleg Tereshhenko; M-vo obrazovaniya i nauki Ukrainy, Kievskij nac. jekonomicheskij un-t. -K.: KNEU, 2004. -268 s. 4. http://delo.ua/education/kak-za-god-izmenilis-dohody-top-menedzhmenta-krupnejshih-kompani-214700/?supdated_new=1382791444. 5. <http://slovari.yandex.ua>. 6. Ansoff I. *Strategicheskoe upravlenie* / I. Ansoff «Strategicheskoe upravlenie»: Jekonomika: Moskva, 1989.

Надійшла до редколегії 05.03.2014

Н. М. ПОБЕРЕЖНА, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»;
А. В. ЯЦЕНКО, студент НТУ «ХПІ»

СПІЛЬНЕ ТА ВІДМІННЕ В ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МСБО 16 ТА П(С)БО 7

Розглянуто спільні та відмінні особливості обліку операцій з основними засобами згідно з міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку. Наведено порівняльну характеристику поняття «основні засоби», визнання, оцінки та відображення в обліку та звітності.

Ключові слова: основні засоби, облік, оцінка, амортизація, міжнародні стандарти, національні стандарти.

Вступ. Ефективна діяльність підприємства значною мірою залежить від забезпечення підприємства основними засобами в необхідній кількості та асортименті, їх стану та ефективності використання. У зв'язку із перехідним типом економіки України виникає потреба у постійному вдосконаленні організації обліку основних засобів на підприємстві.

Основні засоби відіграють важливу роль у виробничо-господарському процесі та їх використання безпосередньо впливає на результат діяльності підприємства. Своєчасне відображення достовірної інформації про надходження та вибуття основних засобів, правильна оцінка та нарахування амортизації – це основні завдання бухгалтерського обліку основних засобів. Це стане також важливою складовою коректного інформування внутрішніх та зовнішніх користувачів для аналізу оцінки фінансового стану та результатів діяльності підприємства.

Інформацію щодо визнання, оцінки, амортизації, припинення визнання та відображення в звітності, що стосується основних засобів, містять у собі П(С)БО 7 «Основні засоби» та МСБО 16 «Основні засоби». П(С)БО 7 розробляли на основі міжнародних стандартів, зокрема МСБО 16, що свідчить про наближеність українських стандартів до міжнародних. Однак, ці два документи мають і череду розбіжностей.

Саме тому, на мою думку, актуальним є питання виявлення спільних і відмінних особливостей обліку операцій з основними засобами шляхом порівняння національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку основних засобів за національними та міжнародними стандартами займалися такі вчені, як: Голов С.Ф., Замазій О.В., Костюченко В.М., Попович В.І., Войнаренко М.П., Пономарьова Н. А. та інші.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у тому, щоб провести порівняльну характеристику МСБО 16 «Основні засоби» та П(С)БО 7 «Основні засоби», розкрити їхній зміст та показати, що між ними є спільним а що відмінним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік основних засобів регулює велика кількість документів, які несуть як загальнообов'язковий, так і рекомендаційний характер, тому стандарти бухгалтерського обліку, як міжнародні, так і національні є важливою гілкою нормативно-правового регулювання обліку основних засобів.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [1], визначає обліковий підхід до основних засобів, щоб користувачі фінансової звітності могли розуміти інформацію про інвестиції суб'єкта господарювання в його основні засоби та зміни в таких інвестиціях. Основні питання обліку основних засобів – це визнання активів, визначення їх балансової вартості та амортизаційних відрахувань, а також збитків від зменшення корисності, які слід визнавати у зв'язку з ними.

Згідно з МСБО 16 основні засоби – це матеріальні об'єкти, які:

а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей;

б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду[4].

Згідно ПСБО 7 [2], матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

І хоча визначення терміна можна вважати подібним на визначення національних стандартів, проте при порівнянні цих двох документів можна побачити суттєві відмінності.

Так, МСБО 16 не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації [3].

Відповідно до П(С)БО 7 об'єкт основних засобів також може бути поділений на окремі частини, однак на практиці далеко не кожне підприємство використовує подібний спосіб покращення контролю та коригування амортизаційних відрахувань.

Аналогічно МСБО 16 передбачена можливість об'єднання окремих незначних активів (наприклад, шаблонів, інструментів і штампів тощо) в один об'єкт основних засобів, національні ж стандарти таку можливість виключають.

Також, як відомо, амортизація активу починається з моменту, коли актив можна використати за призначенням. Відповідно до МСБО 16 ремонт або ж будь-яке технічне обслуговування активу не відміняє необхідності амортизації такого основного засобу. Національні ж стандарти, на відміну від міжнародних, не припиняють амортизації подібних активів на період реконструкції, ремонту чи модернізації [4].

Під первісною вартістю розуміють суму сплачених (або таких, що підлягають сплаті) коштів чи їх еквівалентів або справедливу вартість іншого відшкодування, переданого за той чи інший актив на дату його придбання. Визначення первісної вартості однаково правильне як для обліку за МСБО, так і для обліку за національними П(С)БО. Але, як кажуть, відмінності у деталях. І їх між МСБО та П(С)БО у цьому аспекті досить багато.

Витрати на створення резерву майбутніх витрат: згідно з МСБО 16 при первісній оцінці об'єктів основних засобів до вартості об'єкта основних засобів може включатися резерв майбутніх витрат на демонтаж, ліквідацію об'єкта і відновлення ділянки після закінчення терміну експлуатації. Такі резерви нараховуються (визначаються й оцінюються) відповідно до МСБО 37. П(С)БО 7 це не передбачає [5].

Витрати на сплату відсотків: згідно МСБО 16 у разі якщо об'єкт будується (створюється) за допомогою залучення кредитів, то облік витрат на виплату відсотків здійснюється відповідно до МСБО 23 «Витрати на позики», залежно від того, чи є цей об'єкт кваліфікованим активом, а також від умов і обставин сплати таких відсотків. Під кваліфікованим активом розуміють актив, підготовка якого до запланованого використання або для продажу обов'язково потребує значних витрат часу. Поняття «кваліфікований актив» у національних П(С)БО немає. Згідно пункту 8 та пункту 11 П(С)БО 7 витрати на виплату відсотків за кредит не включаються до первісної вартості об'єкта у жодному випадку.

Оцінка об'єктів при їх будівництві у МСБО 16 та П(С)БО 7 є аналогічною одна одній, так об'єкти, побудовані/споруджені компанією (як і самостійно виготовлені промисловим способом), оцінюються за тими самими принципами, що й об'єкти, придбані на стороні.

Придбання основних засобів за рахунок грантів: згідно МСБО 16 балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих

державних грантів, якщо таке фінансування пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулює МСБО 20 "Облік державних грантів та розкриття інформації про державну допомогу". Метод зменшення вартості активів МСБО 20 не називає як єдиний, а лише як альтернативний іншому методу – методу визнання грантів у доходах У(П)С)БО 7 альтернативного порядку не передбачено. Тобто при первісному визнанні придбаних за рахунок урядових грантів (коштів цільового фінансування) об'єктів основних засобів вартість цих активів на суму отриманих коштів зменшувати не дозволяється.

Придбання ОЗ за рахунок пайових інструментів: згідно МСБО 16 оцінку об'єктів основних засобів, придбаних в операціях за участю пайових інструментів (акцій, опціонів на акції), регулює МСФЗ 2 "Платіж на основі акцій". У національних П(С)БО розрахунки з використанням пайових інструментів розглядають тільки у контексті виплат працівникам [5].

Висновки. Детально дослідивши положення, які містяться у МСБО 16 та П(С)БО 7 на підставі порівняльної характеристики, можна зробити висновок, що зазначені нормативні документи мають ряд відмінностей. Так як, ці документи мають надавати користувачам інформацію щодо обліку основних засобів, тому вони не мають суперечити один одному. На мою думку П(С)БО 7 вимагає суттєвих доопрацювань у зв'язку з пристосуванням їх до сучасних умов господарювання, або надання МСБО статусу національних, що в свою чергу полегшило роботу бухгалтерів.

Список літератури: 1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвержене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Все про бухгалтерський облік. – № 8 – 9. – 27 січня 2012. – С. 42 – 47. 3. *Войнарченко М. П., Пономарьова Н. А., Замазій О. В.* Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с. 4. *Голов С. Ф., Костюченко В. М.* Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами. – К.: Екаунтінг, 2000. – 384 с. 5. *Попович В. І.* Облік основних засобів: порівняльний аналіз МСБО та П(с)БО / *В. І. Попович* // (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка"; № 721), - 2012. - С. 216-219.

Bibliography (transliterated): 1. *Mizhnarodnyy standart bukhgalters'koho obliku 16 (MSBO 16).* Osnovni zasoby IASB; Standart, Mizhnarodnyy dokument vid 01.01.2012. 2. *Polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 7 «Osnovni zasoby»*, zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. # 92 // Vse pro bukhgalters'kyy oblik. – # 8 – 9. – 27 sichnya 2012. – S. 42 – 47. 3. *Voynarenko M. P., Ponomar'ova N. A., Zamazyi O. V.* *Mizhnarodni standarty finansovoyi zvitnosti ta audytu:* navch. posib. – K.: Tsentri uchbovoyi literatury, 2010. – 488 s. 4. *Holov S. F., Kostyuchenko V. M.* *Bukhhalters'kyy oblik za mizhnarodnymi standartamy.* – K.: Ekauntinh, 2000. – 384 s. 5. *Popovych V. I.* *Oblik osnovnykh zasobiv: porivnyal'nyy analiz MSBO ta P(s)BO* / *V. I. Popovych* // (Visnyk / Natsional'nyy universytet "L'viv's'ka politekhnika"; # 721), - 2012. - S. 216-219.

Надійшла до редколегії 05.03.2014

М.С. БРІЛЬ, канд.екон.наук.,доц. кафедри політичної економії
Харківський національний економічний університет;
І.В. ПИВАВАР, ст. викл. кафедри політичної економії Харківський
національний економічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Розроблено пропозиції щодо політики держави, спрямованої на всебічний розвиток людського капіталу в Україні, що всвою чергу обумовлено зміцненням економіки, підвищенням рівня життя населення та зменшенням майнового розшарування. У статті розглянуті наукові основи категорії людський капітал, який у зростаючій ступені визначає головні параметри господарства кожної країни, а також життєвий рівень населення й конкурентоспроможність на глобальному ринку. Проведено аналіз ефективного інвестування в природні здібності людини, при якому покращується рівень знань, навичок, що в свою чергу сприяє розвитку можливостей їх практичної реалізації.

Ключові слова: людський капітал, життєвий рівень, ефективність, глобальний ринок, людський потенціал, соціальна політика.

Вступ. В сучасних умовах якість людського капіталу у зростаючій ступені визначають головні параметри господарства кожної країни й в остаточному підсумку - життєвий рівень населення й конкурентоспроможність на глобальному ринку. Саме покращення життєвого рівня громадян стає основною метою росту та накопичення потенціалу, потужностей економіки країни. Особливо актуальним це є для України, де ще не сформувались відповідні економічні умови для становлення середнього класу, тобто для появи людей, які мають особисту свободу і не лише володіють, а мають можливість легально нагромаджувати власність, вести економічну діяльність та одержувати пристойні доходи.

Аналіз основних досягнень і літератури. Даній проблемі в якій розкриваються питання стосовно формуванню людського капіталу в Україні присвячено і випущено друком у світ значну кількість наукових робіт таких вітчизняних науковців як Сіверська Л.Б., Лібанова Е., Хромов М.І., Близнюк В.В., Бородіна О.М., Еськов А.Л., Грішнова О.А., Зирянов В.В.[1-8] та інших дослідників. Водночас, недостатньо залишаються питання виявлення соціально-економічних умов формування людського капіталу в Україні.

Мета дослідження. Метою статті є обґрунтування і виявлення теоретико-методичних аспектів соціально-економічних умов формування людського капіталу.

Матеріали досліджень.

Характеризуючи людський капітал, слід зауважити на те, що він походить від економічного капіталу, який є основою і для деяких інших капіталів (соціального, культурного, тощо) [4].

Для України мобілізація та ефективне використання всіх ресурсів є особливо важливим з двох причин. По-перше, Україна успадкувала з минулих часів лікарні, школи та інші установи людського розвитку „радянського” типу, які неспроможні ефективно функціонувати в умовах ринкового демократичного суспільства. Фактично з огляду на світові стандарти вони й раніше працювали неефективно. Тому й виникла необхідність шукати нових шляхів ефективного використання обмежених ресурсів і залучення громадян до цього процесу — вкрай важлива справа. По-друге, попереднє десятиріччя економічного спаду залишає країну поки що зі значно скороченими фінансовими ресурсами порівняно з існуючими за радянських часів [5].

Людський капітал формується й розвивається на основі тісної взаємодії й взаємовпливу багатьох чинників, головні з яких - родина, виробництво, суспільні відносини і зв'язки.

Для перетворення людських ресурсів у діючий капітал необхідні певні умови, що забезпечили б реалізацію людського потенціалу в результаті діяльності, тобто, на нашу думку, необхідною умовою його формування у суспільстві є процес кругообігу людського капіталу.

Людина проходить через ряд природних вікових стадій, кожна з яких характеризується особливим станом його природних придбаних властивостей з характерними особливостями його участі в освітній, виробничій, науковій і культурній діяльності. На кожній стадії вимагаються особливі вкладення у формування людини, відсутність яких не можна цілком відшкодувати ніякими запізненими витратами на наступних стадіях.

У процесі кругообігу капіталу здійснюється природне поєднання економічних інтересів людини та держави, який проявляється у прагненні до збільшення індивідуального та національного багатства. Людський капітал відображає певний кругообіг людського трудового потенціалу людини, виражений у необхідному запасі здоров'я, знань, навичок, здібностей, який цілеспрямовано використовується у тій чи іншій сфері виробництва послуг; приносить дохід як його власникові, так і роботодавцю.

У процесі ефективного інвестування в природні здібності людини відбувається його якісне оновлення, при якому покращується рівень знань, навичок, що в свою чергу сприяє розвитку можливостей їх практичної реалізації. За рахунок цього збільшуються індивідуальні доходи власників людського капіталу та зростає національний дохід країни, оскільки застосування ґрунтовних знань у повсякденному житті сприяють:

1. розвитку у людини дійових назичок і підприємливості, що наділяє її здатністю приймати обгрунтовані рішення;
2. зростанню продуктивності праці, що робить людину здатною виконувати більший обсяг роботи за вищу винагороду;
3. розвитку інтелекту та індивідуальних здібностей відповідно до умов господарювання із застосуванням нових технологічних ідей та раціональної організації виробництва;
4. ефективному застосуванню закону економії часу через скорочення строку ознайомлення із новими ідеями та можливістю їх швидкого запровадження у процесі виробництва (сферу послуг).

Отже, за рахунок перелічених факторів прогресу, закладених у самій людині, можна створити нову економічну основу сталого розвитку країни.

У радянський період норма віддачі від інвестиції в людський капітал була досить низькою. Це пояснювалося тим, що централізована планова система організації заробітної плати не припускала певного взаємозв'язку між рівнем освіти працівника, його навичками й уміннями з одного боку, і його заробітною платою з другої.

В Україні сьогодні освіта вийшла зі сфери традиційного розподілу ресурсів і перетворилася на великий бізнес. Вкладаючи значні кошти, суспільство хоче мати на виході високоякісні результати: до закінчення школи - збереження здоров'я дітей, високоякісний рівень навчання, а після закінчення вищого навчального закладу - престижну роботу для них й належну віддачу від її виконання кожним випускником.

Традиційні «кваліфікації на все життя» зустрічаються зараз значно рідше ніж раніше. Робітники не тільки часто змінюють робочі місця чи професії, але й також прагнуть до зміни кваліфікаційного статусу протягом трудового життя. Таким чином, відбуваються значні зміни трудових відносин, і не тільки від внутрішніх, але й від зовнішніх тенденцій, що впливає на загальний стан ринку праці.

В Україні спостерігається прямо пропорційний зв'язок між рівнем освіти та матеріальним становищем. Ситуація на ринку показує, що наявність у сім'ї хоча б однієї людини з вищою освітою знижує ризик бідності вдвічі. У той же час в Україні бідними часто стають особи, не просто достатньо освічені й кваліфіковані, але й працюючі. Так, близько 65% бідних сімей - це ті з них, в яких хоча б одна особа працює. Ця ситуація відзеркалює типову для бідного суспільства низьку ціну послуг робочої сили[3].

Щодо суб'єктивної бідності, то в Україні її визначають за самооцінкою, тобто людини визначається бідною, якщо сама себе так ідентифікує. Цей прояв бідності має надзвичайно важливе значення під час аналізу суспільної свідомості та поведінки. Саме суб'єктивна бідність, що формує пасивну поведінку, сприяє зниженню економічної активності, ініціативи, прагнення додаткових заробітків,

підприємництва або самозайнятості. Масштаби бідності за самооцінкою зазвичай значно перевищують масштаби об'єктивної бідності. Основними причинами того, що значна частина населення України вважає себе бідними, є загальний низький рівень життя населення України.

Стосовно очікуваної віддачі від інвестицій в освіту, кількісно визначити віддачу досить важко на рівні прогноза. Адже віддача відбувається лише з певним часовим лагом, що часто стримує інвесторів, які хочуть здійснювати інвестиції і майже одразу отримати свої «дивіденди».

Ринкове середовище сучасної української бізнес-освіти характеризується, передовсім відсутністю загальної культури бізнес-освіти; повільним ростом вітчизняного бізнесу, низькою купівельною спроможністю населення, нестачою професійних викладачів з практичним досвідом у бізнесі або консалтингу та несформованістю потреб клієнтів. Тоді як сучасний етап розвитку освіти в Україні потребує перехід від так званої ознайомчої освіти до підготовки практиків підприємницької діяльності, які б володіли не лише глибокими теоретичними знаннями, але й здатні були розробляти ефективні стратегії функціонування компаній на ринку.

Так, різноманітність структур професійної підготовки підказує, що кінцевий економічний і соціальний результат залежить не стільки від якості і змісту навчання, форм навчальних закладів та суми затрат підприємства на навчання працівника, скільки від бажання і можливостей кожного працівника підвищувати свою професійну підготовку, кваліфікацію, якість і зміст навчання, поєднання в ньому загальноосвітніх та професійно орієнтованих елементів, від того, настільки тісно пов'язана професійна підготовка в навчальних програмах з існуючою практикою і врахована специфіка людського потенціалу. Основним девізом сьогодення має стати: «Навчання протягом всього життя»[2].

Існують два основних джерела формування людського капіталу. Одне з них - суспільне - формує умови, в яких функціонує людина, що створює відповідні мотиваційні механізми поведінки людини, відображають життєдіяльність спільноти та певні напрями для подальшого розвитку власного потенціалу, забезпечуючи при цьому задоволення певних власних потреб. На цій основі формується і проявляється інше джерело людського капіталу - конкретна особа, що є перевтіленням та реалізацією внутрішнього потенціалу і безпосередньому трансформуванні з людини в людський капітал.

Формування людського капіталу на рівні сім'ї здійснюється на основі інвестицій родини на виховання, освіти й зміцнення здоров'я дітей. В економічному плані це є інвестиції.

Важливим є той факт, що, з одного боку, рівень освіченості, навички, культура, сімейні традиції і стан здоров'я батьків є основою формування людського капіталу їх

дітей, з іншого боку, значний вплив має також якість і доступність дошкільної та позашкільної освіти дітей, що сприяють його якісному накопиченню.

Важливою умовою ефективного використання людського капіталу є перевищення одержаного мінімального грошового доходу над величиною прожиткового мінімуму, що призводить до накопичення грошей. Нагромадження - один з найважливіших показників добробуту населення, як інвестиційний ресурс нагромадження, він займає проміжне місце між сукупними витратами і доходами.

Останнім часом намічається тенденція якісного погіршення нагромадження людського капіталу, вона зумовлюється тим, що певний час значна частина людей в економічно активному віці не може знайти застосування своїм здібностям, кваліфікації, досвіду у певному обсязі, таким чином, ця частина людського капіталу виявляється марною, тому що не використовується, не створює багатства і не приносить доходу. Цей період триває досить довго, тому відбувається „моральний знос” накопиченого людського капіталу, тобто знецінення знань, навиків та умінь. Це негативне явище посилюється тим, що значна частина економічно активного населення одержала знання та досвід роботи в умовах командно - адміністративної системи, їм важко пристосуватись до нових умов ринкової соціально-орієнтованої економіки і це є великою економічною небезпекою для суспільства. Адаптація накопиченого в умовах централізовано-планової економіки людського капіталу до ринкової економіки є безпрецедентним процесом як в економічному, так і в психологічному аспектах.

Для перетворення вітчизняного людського капіталу в основний стратегічний ресурс необхідно, перш за все, сформувати адекватне суспільне розуміння на всіх рівнях того положення, що визначальною передумовою стало функціонування економіки в цілому, окремих її галузей, виробничо-господарських структур та усіх інших елементів людського буття є їх функціонування на засадах системності, в тому числі в частині, що стосується її забезпеченості всією необхідною для цього сукупністю фінансових, економічних, матеріальних та інших капіталів. Усі вони відносно рівнозначні, кожний з них виконує визначену для нього (притаманну йому) функцію : тому є незамінним [7].

Прискорене відтворення фізичного капіталу вимагає постійного оволодіння новими знаннями. Економіка знань базується на розгалужених горизонтальних зв'язках економічних суб'єктів, процесах їхньої самоорганізації та прийняття управлінських рішень під впливом інформації, яка надходить з ринку.

Інвестиції в перенавчання дорослого населення - найбільш швидкий й економічний напрямок якісного оновлення людського капіталу, який, як свідчить досвід, дає досить швидку віддачу. Це дає можливість припинити деградацію діючого людського капіталу, особливо це стосується мешканців села, і сприяти його накопиченню.

В сучасних умовах професійні знання мають тенденцію до швидкого старіння. Щорічно у світовому господарстві відмирає 500 старих та виникає більш ніж 600 нових професій. Якщо раніше вищої освіти було достатньо для 20-25 років практичної діяльності, то нині оптимальний термін ефективності дорівнює 5-7 років, а в галузях, що визначають науково-технічний прогрес, -два-три роки. Таким чином, усе це потребує безперервного підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу[1].

Результати досліджень. Реінвестування як заключна стадія кругообігу капіталу передбачає повторне вкладання коштів у здібності людини задля більш продуктивної подальшої роботи. Важливим елементом у розвинутих країнах є професійна підготовка на виробництві (отримання практичних навичок) і курси перепідготовки. Професійна підготовка виступає як механізм, за допомогою якого людина, що приходить на підприємство, може краще ознайомитися зі своєю роботою, довідатися про підприємства, колектив, а основне навчитись запроваджувати власні теоретичні навички у виробництво. Курси перепідготовки надають працівникам можливість придбання знань по нових перспективних напрямках у рамках наявної спеціальності, вивчити досвід та нові технології зарубіжних країн.

Інвестиції в людські ресурси дозволяють людям керувати «портфелем час - життя» і розширення діапазону результатів навчання, що більше очевидні всім зацікавленим. Творчі й іноваційні підходи до інвестицій у людські ресурси - невід'ємна частина розвитку навчальних організацій.

Попит формує відповідні умови на ринку праці щодо необхідності реінвестування в людський капітал щодо отримання нової кваліфікації, перекваліфікації або отримання нових знань з тієї чи іншої професії.

Підбиваючи підсумок, треба наголосити, що саме держава має набір власних виключних можливостей з набором важелів впливу на людину та суспільство. Вона також організаційно скріплює всю систему, виконуючи унікальну функцію формування загальної стратегії, а також стимулювання й коректування впливу на людину інших складових її розвитку.

Влада встановлює правові рамки існування людини у родині, суспільстві, глобальному середовищі, створює систему примусу до дотримання законодавчо закріплених норм і правил поведінки, а також гарантує захист прав своїх громадян. Не менш важлива діяльність держави щодо правового регулювання господарських взаємин у сучасних ринкових умовах взагалі й ринку робочої сили особливо. Ця інституція несе відповідальність і за підтримку в суспільстві нормального стану природного середовища, сприятливого соціального клімату.

Складовими політики, спрямованої на всебічний розвиток людського капіталу в Україні мають стати наступні постулати:

1. впровадження принципу вільного доступу населення до інформації та знань;
2. реалізація принципу «освіта протягом життя»;
3. запровадження стимулів до індивідуальних та приватних інвестицій в людський капітал;
4. створення нових робочих місць у галузях, пов'язаних з інформацією та інтелектуальною власністю;
5. розвиток наукової галузі;
6. докорінне реформування систем соціальної підтримки та охорони здоров'я;
7. розвиток національної культури;
8. створення умов безпечного середовища для громадян в різних сферах життя з урахуванням особливостей потреб кожної людини.

Висновки. Таким чином вплив держави на розвиток людського капіталу характеризується концентрацією в її руках певних ресурсів та повноважень: по-перше, бюджетних засобів, а також, по-друге, законодавчого регулювання. Для задоволення потреб людини, як особистих, так і суспільних, призначається певна частина державного бюджету. Але безпосереднє відношення до розвитку людського потенціалу мають такі бюджетні функції - нагромадження людського капіталу та перерозподіл доходів. Відповідно найважливішими статтями державних витрат повинно бути фінансування, по-перше, освіти та науки, охорони здоров'я, культури, а по-друге, системи соціального страхування й соціального захисту населення. Все ці дії обумовлені зміцненням економіки, підвищенням життя населення, зменшенням майнового розшарування.

Список літератури: 1. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В.В.Близнюк // Економіка і прогнозування. - 2005. - №2. - С. 64-78. 2. Бородіна О. М. Людський капітал як основне джерело економічного зростання/ О.М.Бородіна // Економіка України. - 2003 р. - № 7. - С. 48-53. 3. Гришова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки./ О.А. Гришова - К.: Знання, КОО, 2001. - 254 с. 4. Зорянов В. В. Людський капітал, культурний капітал, студентство, регіон, поселення / В.В.Зорянов // Персонал. - 2007р. - №8. - С. 45-76. 5.Сіверська Л.Б. Людський капітал як потенційний фактор економічного розвитку держави / Л.Б.Сіверська// Науковий вісник. - 2006р. - вип.16.2.- С.68-82. 6.Лібанова Е. О. Подолання бідності: погляд науковця / Е.О.Лібанова // Праця і зарплата. - 2004. - № 15.- С. 71-74. 7. Еськов А.Л. Мотиваційний механізм в системі виробничого менеджмента: проблеми и рішення: Монографія / Еськов А.Л./ НАН України. Ін-т економіки промисловості.- Донецьк. - 2006. - 390 с. 8. Хромов М.І. Людський капітал та якість робочої сили / М.І. Хромов М.І.// Стратегія і механізм регулювання промислового розвитку: 36. наук.пр.- Донецьк: ІЕП НАН.-2009.- С.138-151.

Bibliography (transliterated): 1. Blyznyuk V.V. *Lyuds'kyy kapital yak faktor ekonomichnoho rozvytku (evolyutsiya metodolohichnykh pidkhodiv ta suchasnist')* / V.V.Blyznyuk // *Ekonomika i prohnouzuvannya*. - 2005. - #2. - S. 64-78. 2. Borodina O. M. *Lyuds'kyy kapital yak osnovne dzherele ekonomichnoho zrostantya*/ O.M.Borodina // *Ekonomika Ukrainy*. - 2003 r. - # 7. - S. 48-53. 3. Hrishnova O.A. *Lyuds'kyy kapital: formuvannya v systemi osvity i profesynoyi pidhotovky*./ O.A. Hrishnova - K.: Znannya, KOO, 2001. - 254 s. 4. Zoryanov V. V. *Lyuds'kyy kapital, kul'turnyy kapital, student-stvo, rehion, poselennya* / V.V.Zoryanov // *Personal*. - 2007r. - #8. - S. 45-76. 5.Sivers'ka L.B.

Lyuds'kyi kapital yak potentsiynny faktor ekonomichnoho rozvytku derzhavy / L.B.Sivers'ka.// Naukovyy visnyk. - 2006r. - vyp.16.2.- S.68-82. 6.Libanova E. O. Podolannya bidnosti: pohlyad naukovtsya / E.O.Libanova // Pratsya i zarplata. – 2004. - # 15.- S. 71-74. 7. Es'kov A.L. Motyvatsyonniy mekhanizm v systeme proyzvodstvennoho menedzhmenta: problemy u resheniya: Monohrafiya / Es'kov A.L./ NAN Ukrainy. Yn-t ekonomyky promyshlennosty.- Donetsk.- 2006. – 390 s. 8. Khromov M.I. Lyuds'kyi kapital ta yakist' robochoyi syly / M.I. Khromov M.I.// Stratehiya i mekhanizm rehuliyuvannya promyslovoho rozvytku: Zb. nauk.pr.- Donetsk: IEP NAN.-2009.- S.138-151.

Надійшла до редколегії 06.03.2014

УДК 657.22

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

ТРУДНОЩІ ТА ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто основні проблеми та переваги впровадження МСФЗ в Україні. В подальшому планується дослідити економічні вигоди та витрати, які отримає Україна після впровадження МСФЗ, за допомогою аналізу даних щодо залучення іноземного капіталу, динаміки рівня економічних показників підприємств як на галузевому рівні, так і на рівні національному.

Ключові слова: фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, трансформація, користувачі.

Вступ. Сьогодні завдяки спільним зусиллям розвинутих країн світу поступово створюється уніфікована система бухгалтерського обліку. У сучасних умовах перехід на ведення бухгалтерського обліку за МСФЗ – невід’ємна складова функціонування багатьох підприємств в інтеграційних процесах економіки України.

Наша держава була однією з перших на території колишнього СРСР, хто відкрито заявив про обрання курсу міжнародного досвіду до побудови національної системи бухгалтерського обліку. На законодавчому рівні це вдалось втілити у Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 12.05.2011 року. З того часу з’являється велика кількість публікацій, що стосуються процесів трансформації бухгалтерського обліку та першого застосування МСФЗ. Ще одним кроком до вирішення обраного курсу стало відкриття сайту, який присвячений МСФЗ, Міністерством фінансів України. Проте ця тема є дуже актуальною і у науковій літературі залишаються суперечки відносно переваг і недоліків ведення обліку за Міжнародними стандартами.

Аналіз основних досягнень і літератури. Багато вітчизняних та закордонних науковців приділяють увагу проблемам обліку за МСФЗ. Питання застосування

міжнародних стандартів і покладення в їх основу національних стандартів є досить супереч як у наукових колах, так і серед практиків. Питанням трансформації обліку у

© О.І. Линник, О.М. Бондаренко, 2014

зв'язку з переходом на МСФЗ окремі свої праці присвятили такі науковці – Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.Г. Васильєва, Т.Є. Єзерська, Т.Ю. Дружиловська та інші.

Мега досліджень. Висвітлення важливих та актуальних питань щодо застосування положень МСФЗ на практиці.

Матеріали досліджень. З 1 січня 2012 року набрали чинності норми Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 12.05.2011 року № 3332-VI[1] щодо складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, а також підприємствами які проводять господарську діяльність за видами, визначеними Кабінетом Міністрів України.

Міжнародні стандарти – це документи, які містять загальноприйнятий підхід до складання фінансової звітності. Але найважливіше – вони мають рекомендаційний характер, що відповідає вимогам розвитку ринкової економіки на сучасному етапі. Існує декілька шляхів уніфікації та стандартизації національних облікових систем, основними з яких є:

застосування МСФЗ як національних стандартів без змін;

розробка національних стандартів бухгалтерського обліку на основі принципів МСФЗ;

розробка національних стандартів бухгалтерського обліку автономно від МСФЗ.

Україна обрала шлях розробки П(С)БО, фундаментом яких є основні принципи МСФЗ. Незважаючи на те, що П(С)БО та МСФЗ мають однакову концептуальну основу, між ними є певні невідповідності, які виникають під впливом економічних, політичних, правових чинників певної країни.

Міжнародна федерація бухгалтерів визначила основні труднощі, з якими зустрічаються країни при впровадженні МСФЗ (рис.).

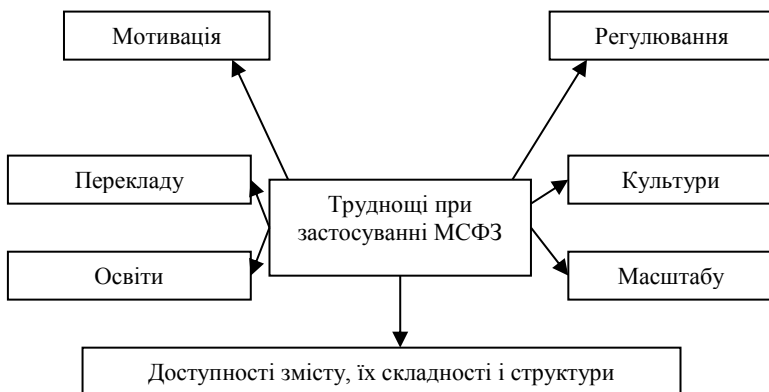


Рис. - Труднощі при застосуванні МСФЗ

Окрім труднощів, зазначених на рисунку 1, в Україні існують інші негативні сторони, які чинять перешкоди при переході на МСФЗ.

Бухгалтерський облік в Україні функціонує в умовах державного регулювання, наслідком чого може стати обмеження легалізації міжнародних стандартів. Різні цілі та принципи бухгалтерського та податкового законодавства відіграють негативне бажання щодо переходу на МСФЗ. Існування уніфікованих форм фінансової звітності не дозволяє певному підприємству виділяти чи об'єднувати певні статті, виходячи з їх суттєвості.

Не дивлячись на негативні сторони, із якими можна зустрітись при переході на МСФЗ, існує багато позитивних сторін (таблиця).

Таблиця – Переваги застосування МСФЗ

Користувачі	Переваги застосування МСФЗ
Компанії	Підвищення якості інформації для прийняття рішень менеджерами; полегшення доступу до капіталу.
Інвестори	Підвищення якості інформації для прийняття рішень; зміцнення довіри до поданої інформації; краще розуміння ризиків і прибутковості.
Державні діячі	Зміцнення українського ринку капіталу й підвищення його привабливості.
Національні органи регулювання	Підвищення стандартів розкриття фінансової інформації; більш широкі можливості щодо залучення і моніторингу іноземних компаній
Інші зацікавлені особи	Підвищення довіри і поліпшення економічних перспектив для бухгалтерської і аудиторської професії

Згідно з міжнародною практикою, звітність, сформована відповідно до МСФЗ, відрізняється високою інформативністю для користувачів. У результаті багато підприємств отримують можливість виходу на міжнародні ринки, залучення додаткових інвестицій [2]. Слід також зазначити, що впровадження МСФЗ дозволить удосконалити організаційну структуру підприємства та організацію обліку в цілому.

До основних переваг міжнародних стандартів відносять [3]:

чітко визначають майновий стан власників підприємства;

облік здійснюється не тільки заради фіксації господарських операцій, він дозволяє контролювати виконання підприємством своїх зобов'язань, наявність і рух майна;

дозволяють здійснювати ефективний фінансовий аналіз підприємства щодо його ліквідності і платоспроможності;

дають можливість реального прогнозу щодо майбутньої діяльності підприємства;

фінансова звітність, підготовлена за МСФЗ, доступна не тільки для фахівців, а й для широкого кола користувачів.

За свідченням фахівців формування фінансової звітності відповідно до вимог за МСФЗ здійснюється шляхом трансформації фінансової звітності [4].

Т.Ю. Дружилівська визначає трансформацію як перерахунок і перегрупування інформації, яка формується за правилами національного бухгалтерського обліку в інформацію, яка відповідає правилам міжнародних стандартів фінансової звітності [5].

В результаті таких перетворень в бухгалтерській галузі, Міністерство фінансів України зробило ще один крок на зближення П(С)БО та МСФЗ змінивши перші 5 П(С)БО на НП(С)БО, які суттєво розкривають інформацію про фінансову звітність, яка має складатися на основі МСФЗ. Це ще раз підтверджує актуальність та цілеспрямованість дотримання поставленого курсу на ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами.

Результати досліджень.Сьогодні процес впровадження МСФЗ як бази для ведення бухгалтерського обліку супроводжується певними труднощами фінансового, організаційного та кадрового характеру. Проте переваги, які може отримати компанія внаслідок ведення обліку за МСФЗ, є незаперечними для більшості користувачів фінансової звітності, тому що така звітність повинна відповідати міжнародним вимогам і має забезпечувати повноту та достовірність інформації про діяльність підприємства, надаючи можливість оцінити та проаналізувати його привабливість для інвесторів і кредиторів як вітчизняних, так і зарубіжних.

В подальшому планується дослідити економічні вигоди та витрати, які отримає Україна після впровадження МСФЗ, за допомогою аналізу даних щодо залучення

іноземного капіталу, динаміки рівня економічних показників підприємств як на галузевому рівні, так і на рівні національному. Такий підхід дасть правильну оцінку розуміння впровадження МСФЗ не тільки з позиції розуміння норм даних стандартів, а й з точки зору розуміння бухгалтерської інформації внутрішніми і зовнішніми користувачами звітності.

Список літератури: 1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 12.05.21011 № 3332-VI 2. Голов С.Ф. Концепція подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні// Фінанси, облік і аудит.- К.: 2009 3. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие для студентов. М.: Омега – Л: 2009 4. Соловьева О.В Как трансформировать финансовую отчетность?// Бух. Облік.- 2009 - №2 5. Дружیلівська Т.Ю. Корегування основних засобів при трансформації фінансової звітності// Бух облік. – 2007- № 10

Bibliography (transliterated): 1. *Zakon Ukrainy «Pro bukhgalters'kyi oblik i finansovu zvitnist' v Ukraini» vid 12.05.21011 # 3332-VI* 2. Holov S.F. *Kontsepsiya podal'shoho rozvytku bukhgalters'koho obliku v Ukraini*// Finansy, oblik i audyt.- K.: 2009 3. Vakhrushyna M.A. *Mezhdunarodnye standarty finansovoy otchetnosti: uchebnoe posobyе dlya studentov*. M.: Omega – L: 2009 4. Solov'eva O.V *Kak transformirovat' finansovuyu otchetnost'?*// Bukh. Oblik.- 2009 - #2 5. Druzhylivs'ka T.Yu. *Korehuvannya osnovnykh zasobiv pry transformatsiyi finansovoyi zvitnosti*// Bukh olik. – 2007- # 10

Надійшла до редколегії 12.03.2014

УДК 339.138

А.О. ФЕДІЙ, магістр, НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ БРЕНДА ЯК ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОВАРУ

У статті досліджено основні питання щодо термінологічного обґрунтування понять «бренд», розглянуто бренд як інструмент впливу на ринкове середовище, виділені основні моменти створення бренду. Також розглянуто основні складові бренду, що сприяють процесу формування стратегії розвитку товару для підприємства. Визначені головні переваги, які надає бренд виробникам. Розглянуто головні принципи, які властиві бренду та етапи створення бренду.

Ключові слова: бренд, стратегія товару, торгова марка, брендинг, товарний знак

Вступ. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки та враховуючи такі економічні аспекти, як перенасичення вітчизняних ринків товарами, посилення конкуренції, вихід українських економічних суб'єктів на світові ринки зумовлюють необхідність використання нових елементів управління стратегічним розвитком підприємства. За допомогою брендів виробники не тільки інформують споживачів про ключові цінності своїх ринкових пропозицій, але і прагнуть зробити свій бізнес більш стійким, заручаючись підтримкою лояльних клієнтів.

Аналіз досліджень. Вагомий внесок в розроблення теоретичних і практичних принципів брендингу зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: Д. Аакер, Т. Амблер, К. Веркман, С. Головольова, В. Домнин, С. Девіс, Я. Елвуд, О. Зозульов, Л. Мороз, О. Мороз, П. Темпорау, Г. Чамерсон, М. Яненко. Ними висвітлено питання створення марок, брендів, основи їх позиціонування, вимоги до марок, поняття марочного капіталу, стратегії управління брендом і т.д.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження бренду як одного з головних напрямків стратегічного розвитку товару підприємства.

Постановка проблеми. Проблемним питанням залишається те, що бренд як інструмент впливу ринкового середовища, який дозволяє завоювати виробникам гідне місце на ринку, потребує цілеспрямованого і систематичного управління. Цінність бренда для організації проявляється у процесі його інструментального використання.

Матеріали досліджень. На практиці часто плутають такі поняття як бренд, торгова марка і товарний знак. Однак порівняння змісту даних понять дозволяє зробити висновок, що така схожість має лише зовнішній характер.

Товарний знак – це юридичний термін, область застосування якого обмежується правовими нормами і регламентується законодавчою базою. Товарним знаком визнається позначення, що служить для ідентифікації товару споживачами, яке

© А.О. Федій, 2014

підлягає правовому захисту на основі державної реєстрації.

Торгова марка – маркетингове поняття, яке використовується для позначення зовнішнього оформлення товару з метою його ідентифікації і відмінності від конкурентів. Так, товарна марка – це сукупність таких елементів, як ім'я, назва, знак і символ, що подані на товарах і відрізняють даний товар від усіх інших.[1]

Д. Аакер визначає бренд як особливу назву і/або символ, призначених для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців, а також для диференціювання цих товарів/послуг від схожих продуктів-конкурентів. За його оцінками, бренд сигналізує споживачеві про джерело продукту і захищає як споживача, так і виробника від конкурентів, що намагаються здаватися ідентичними.[2]

Хід створення бренда досить складний, а вартість помилки може бути досить великою, через це багато великих підприємств вибирають не займатися цим незалежно, а передати створення бренду компаніям-професіоналам в даній області. Початок роботи над будь-яким брендом – це його позиціонування на ринку.

Позиціонування бренду означає підкреслення особливих характеристик, що відрізняють його від конкурентів і роблять привабливим для людей. Аналітичний

процес, що лежить в основі цього, базується на чотирьох питаннях: для кого?, для чого?, з якою метою (для якого застосування?), проти якого конкурента?.

Метою формування стратегії розвитку товару на основі бранда є досягнення конкурентних переваг, а саме:

1. Бренд ідентифікує фірму і її товари на ринку.
2. Бренд уніфікує комунікації і створює єдиний цілісний образ товару.
3. Бренд дозволяє створювати ціннову премію і забезпечує додатковий прибуток.
4. Бренд забезпечує гарний збут і стимулює повторні покупки.
5. Бренд формує споживчу лояльність.
6. Бренди швидше відновлюють становище після криз.
7. Бренд згуртовує команду і захищає виробника в процесі роботи з партнерами.
8. Бренди забезпечують високі дивіденди і збільшують ринкову капіталізацію компанії
9. Бренд полегшує вихід на нові товарні і географічні ринки.
10. Бренд розвиває нові категорії товарів і галузі виробництва.

Для досягнення цих конкурентних переваг необхідне чітке розуміння цінності самого бренду, іміджу та його філософії в цілому.

Цінності бранда – це принципи, на яких будується бізнес.

Імідж бранда – це сукупність ряду змінних, з переважною над змістом формою, варіант подачі товару, який акцентував увагу на кращих якостях, підвищує самооцінку та авторитет у потенційних споживачів, а також ключ до успіху в правильності концепції розвитку суспільних зв'язків.

Філософія бранда – це система суспільних, соціальних, етичних та естетичних цінностей, стосунки бранда і навколишнього середовища.

Філософія бранда формує відносини зі споживачами і позиціонування компанії, в ній закладаються культура, традиції та цінності бранда. Філософія бранда впливає з його місії, доповнюючи її творчими особливостями, служить зв'язуючою ниткою між змістом бранда і його індивідуальністю.

Результати досліджень. Отже, ґрунтуючись на проведеному дослідженні, можна виділити наступні принципи бренду: привабливість, унікальність, просунутість, популярність, престижність, емоційність.

Увесь процес формування стратегії бренду для товару можливо запропонувати за такими етапами.

На першому етапі визначається ставлення споживачів до бранда, що дає змогу встановити тип споживача, на який орієнтується бренд; також формулюються критерії вибору, які властиві визначеному типу споживача; мотиви, якими керуються споживачі при придбанні бранда; інформація про погляди споживачів на конкуруючі бренди.

Другий етап передбачає визначення індивідуальних особливостей продукції.

Третій – визначення потенціалу бранда з метою побудови його активу.

Четвертий – визначення ідентичності бренда, що дає змогу встановити напрямок його розвитку.

П'ятий етап – вибір прийнятної бренд-стратегії, яку пропонується здійснювати за трьома критеріями відповідності: ринковому середовищу; ресурсам підприємства; споживчій аудиторії.[3]

Висновки. Базуючись на проведеному дослідженні, можна зробити висновок, що формування стратегії розвитку товару на основі бренда доцільно проводити у розрізі основних елементів: формування стратегій управління товарним портфелем підприємства; товарними марками товарів, що реалізує підприємство; ціновою політикою підприємства; методами збуту та засобами мерчандайзингу; сервісною підтримкою. Підприємствам необхідно зосередити зусилля на розвиток комунікативних зв'язків, тобто на аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей організації, що передбачає не лише спрямованість на ринок товарів і отримання прибутку, але і отримання зворотної інформації.

Список літератури: 1. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: Новая концепция брендинга / Пер. с англ. М., 2003 2. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издат. дом Гребенникова, 2003. – 440 3. Лейн Ч. Р., Расел Дж. Т. Рекламная спираль и планирование брендов / Ч. Р. Лейн, Дж. Т. Расел. – СПб. : Питер, 2006. – 487 с.

Bibliography (transliterated): 1. Aaker D., Johimshtajler Je. *Brend-liderstvo: Novaja koncepcija brendinga* / Per. s angl. M., 2003 2. Aaker D. *Sozdanie sil'nyh brendov* / D. Aaker. – M. : Izdat. dom Grebennikova, 2003. – 440 3. Lejn Ch. R., Rasel Dzh. T. *Reklamnaja spiral' i pla-nirovanie brendov* / Ch. R. Lejn, Dzh. T. Rasel. – SPb. : Piter, 2006. – 487 s..

Надійшла до редколегії 12.03.2014

УДК 657.421

В.І. БОРЗЕНКО, доц., НТУ «ХПІ»;

О.Р. МИРОШНИЧЕНКО, магістрант НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

В статті аналізуються науково-технічна діяльність, розробляються механізми по залученню та використанню, виявляються та аналізуються проблеми комерціалізації інтелектуальної власності в Україні. Виявлено проблеми, пов'язані з законодавчою базою інтелектуальної власності та рекомендації щодо покращення стану.

Ключові слова: комерціалізація, інтелектуальна власність, проблеми, технології.

Вступ. Сфера науково-технічної діяльності в нашій країні - одна з найбільш складних проблем з точки зору нормативно-законодавчого забезпечення. На жаль, до цих пір з боку держави не зроблені кроки, необхідні для перетворення науково-технічної діяльності в повноцінну галузь народного господарства. Досі не розроблені чіткі механізми по залученню та використанню результатів науково-технічної діяльності, тобто інтелектуальної власності в господарський обіг. Саме держава зобов'язана звернути увагу на науково-технічну діяльність і створити нормативно-правове поле, що сприяє комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження, проведені у роботі, базувалися на аналізі робіт Базилевича, Єременко, Ніколаєва, вивченні теоретичних аспектів проблем комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Мега досліджень. Метою статті є виявлення та аналіз проблем комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, також розробка шляхів їх вирішення.

Матеріали досліджень. В сучасному світі рівень економічного розвитку та темпи економічного зростання країн визначаються значимістю науково-технічного прогресу в інтелектуалізації виробництва. Розвинених країнах на долю нових або удосконалених технологій, продукції, обладнання, які містять нові знання або рішення, припадає від 70 до 85% приросту валового внутрішнього продукту[1].

Сучасний світ - це світ технологій, світ, де купують та продають продукти інтелектуальної праці. По мірі просування економіки до найбільш наукомісткої моделі розвитку інтелектуальна власність стає одним з основних активів цілісно-майнового комплексу, а обмін різними об'єктами інтелектуальної власності перетворився сьогодні в самостійну сферу економічних відносин.

Забезпечення високих результатів в підприємницькій діяльності неможливо без використання ефективних ідей та рішень, які направлені на вдосконалення продукції, технологічних процесів її виготовлення та продажу. Це відповідно потребує

© В.І. Борзенко, О.Р. Мірошніченко, 2014
інвестування значних коштів для проведення наукових досліджень, виконання конструкторських та технологічних робіт або придбання готових інноваційних рішень, вартість права на використання яких в багатьох випадках зараховують на баланс як нематеріальні активи.

Найбільш складними та актуальними на практиці є проблеми формування ринкових відносин комерційного використання інтелектуальної власності, тому що від ступеня вдалого вирішення цих проблем залежить можливість досягнення кінцевих позитивних результатів інвестиційної та інноваційної діяльності[1].

При практичному здійсненні інвестиційної та інноваційної діяльності на підприємстві виникає велика кількість правових проблем, які потребують системного аналізу для найбільш ефективного та оперативного їх вирішення. Розбіжність інвестиційного процесу від інноваційного в тому, що в першому випадку

товаром може бути тільки впроваджений у виробництво результат, а у другому - і ноу-хау, і патент, і свідоцтво, і об'єкти авторського права. Причому інтелектуальний результат на кожному етапі інноваційного проекту може виступати як готовий науково-технічний продукт. В рамках інвестиційного проекту такий продукт виступає лише на заключному етапі.

Сучасні тенденції змінюють сьогодні напрямок руху прямих інвестицій, а також інвестиційну привабливість країн. Для стратегічних інвесторів, які орієнтовані на наукомісткі види діяльності та виробництво, привабливість України в її сучасному стані досить сумнівна. Адже саме ці інвестори є основою світового руху інвестицій: значною частиною товарів сьогодні стають саме об'єкти інтелектуальної власності (ноу-хау, торгові марки, патенти тощо). Інтелектуальну власність можна використовувати багаторазово без додаткових великих капіталовкладень оборотних засобів, застосовувати на власному виробництві, а також передавати права на їх використання за ліцензійною угодою.

Як правило, інтелектуальна власність створюється в два етапи. На першому етапі створюється сама власність як інструмент розробки нових технологій та продуктів. На другому етапі власність доводиться до комерційних результатів. Якщо на першому етапі не потрібно значних витрат, то на другому етапі необхідно залучати значні фінансові ресурси для створення комерційного продукту [3].

Українському бізнесу необхідні нові технології, інакше в умовах Євросоюзу та СОТ йому не вижити з відсталими технологіями. Але сьогодні між вітчизняним бізнесом та наукою існує вакуум, який на Заході заповнюють спеціальні організації, котрі допомагають запроваджувати винаходи в практику, іншими словами їх комерціалізувати: просто патенту на винахід недостатньо - необхідно довести його ефективність і вигідність для бізнесу, надати бізнес-план. Підприємець готовий сприймати не ідею, а конкретний бізнес-план. Саме наявність спеціалістів, які могли б розрахувати прибутковність проектів, професійно оцінити об'єкти інтелектуальної власності і, що найважливіше, запропонувати їх бізнесу, на жаль, обмаль.

В Україні сьогодні основною проблемою комерціалізації винаходів, які є потенційно конкурентноздатними самі по собі, є брак фінансування: як державного, так і приватного. Унікальні результати вітчизняних розробок та досліджень ідуть за кордон, адже політика нашої держави з підтримки винахідників і впровадження їхніх досягнень у життя сьогодні далека від бажаного [2].

Питання інтелектуальної власності в Україні полягає в тому: чи буде Україна існувати як країна з власними повноцінними нематеріальними активами з об'єктів інтелектуальної власності, які створюють високу додану вартість та долю в національному валовому продукті.

Комерціалізація об'єктів ІВ – це взаємовигідні (комерційні) дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар.

Основним завданням комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання права на об'єкти інтелектуальної власності у власному виробництві або продаж чи передача прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам [3]. Але для ефективної реалізації комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності необхідно подолати проблеми, які гальмують процеси формування та реалізації науково-технічного продукту. Основні проблеми комерціалізації інтелектуальної власності, які гальмують процеси формування та реалізації науково-технічного продукту предсавлені на рисунку проблеми комерціалізації інтелектуальної власності [4] (див.рисунок).

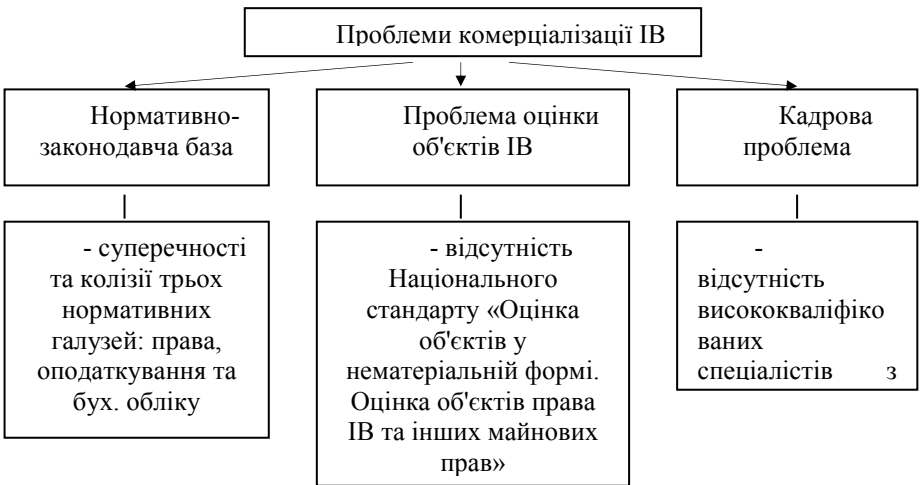


Рис. – Проблеми комерціалізації інтелектуальної власності

Аналіз проблем комерціалізації інтелектуальної власності та визначення ключових недоліків, дають підстави для визначення напрямів вдосконалення політики у сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності це:

- розробка чітких механізмів нормативно-правового регулювання, а саме кодифікація законодавства (створення та затвердження Кодексу про інтелектуальну власність) [4];

- поєднання науки з виробництвом, що передбачає запровадження комплексу заходів (дослідження і аналіз ринку, фінансування впровадження об'єктів інтелектуальної власності, дослідження та розробку тощо) [4];

- створення інфраструктури впровадження результатів науково-технічної діяльності у виробництво;

- створення замкнених циклів (ідея-виробництво-споживання) [4];

- створення спеціальних комплексних структур, до функцій яких би входило: проведення експертної оцінки їх комерційного потенціалу, дослідження кон'юнктури ринку, надання новітнім розробкам фінансової підтримки, запобігання несанкціонованому використанню та розповсюдженню об'єктів інтелектуальної власності; створення національної системи підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів з інтелектуальної власності[4].

Найважливішими напрямками розв'язання зазначених проблем є такі.

1. Подальша трансформація вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності з урахуванням кращого світового досвіду, його гармонізація з міжнародними нормами та стандартами[1].

2. Удосконалення національної системи охорони та захисту прав інтелектуальної власності з урахуванням міжнародно-визнаних норм і принципів упровадження дієвого механізму реалізації цих норм та запобігання несанкціонованому використанню об'єктів інтелектуальної власності[1].

3. Створення необхідних передумов для функціонування цивілізованого ринку об'єктів права інтелектуальної власності, впровадження ефективного механізму комерціалізації інтелектуальної власності та новітніх форм її використання (франчайзингу, передачі під заставу, опціонних угод, лізингових і рейтингових договорів), нормативного забезпечення оцінки вартості нематеріальних активів[1].

4. Інформаційне забезпечення діяльності у сфері інтелектуальної власності, розвиток патентно-інформаційної бази, комплектування фондів національної патентної документації в регіонах, підключення до глобальної інформаційної мережі WIPOnet згідно з довгостроковою програмою ВОІВ, створення національної системи підготовки та перепідготовки фахівців у сфері інтелектуальної власності[1].

5. Активізація процесів створення недержавних організацій з питань охорони прав інтелектуальної власності, сприяння громадським ініціативам правовласників, зацікавлених у охороні та захисті своїх прав, формування у населення правової культури, поваги до прав на об'єкти інтелектуальної власності[1].

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки, що прийняття та впровадження вище згаданих заходів забезпечить якісно новий рівень економічних відносин та дасть змогу стимулювати розвиток легітимного ринку інтелектуальної власності шляхом законного використання об'єктів інтелектуальної власності, їх комерціалізації, підвищити правову культуру населення у зазначеній сфері та розвивати цивілізований ринок об'єктів права інтелектуальної власності.

Від вирішення проблем комерціалізації інтелектуальної власності залежить міцність фундаменту для інноваційної моделі розвитку країни, її модернізації, сприяння активному використанню інтелектуального потенціалу держави для її прискореного інноваційного розвитку і наближення до передових країн в

економічному та соціальному розвитку, а також підвищення конкурентноздатності в світовій соціально-економічній системі.

Список літератури: 1. *Базилевич В. Д.* Інтелектуальна власність: підручник / *В.Д. Базилевич*. — К. : Знання, 2006. — 431 с. 2. *Єременко А.В.* // Матеріали виступів ІХ Міжн. наук.-практ. конф. "Актуальні проблеми інтелектуальної власності", 5-9.09.2005 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://centr-k.com.ua>. 3. *Ніколаєва Т. В.* Комерціалізація інтелектуальної власності / *Т. В. Ніколаєва* // Юридичний вісник України. — 2004 р. — № 32-35. 4. Проблеми комерціалізації інтелектуальної власності в умовах інтернаціоналізації світової економіки [Електронний ресурс] / [наук. ред. *Єременко А. В.*]. — Режим доступу : <http://centr-k.com.ua/ua/publications/problemi-kommercializacii-intellektualnoy-sobstvennosti-v-usloviyah-internacionalizacii-mirovoy-ekonomiki.html>.

Bibliography (transliterated): 1. *Bazylevych V. D.* *Intelektual'na vlasnist': pidruchnyk/ V.D. Bazylevych*. — K. : Znannya, 2006. — 431 s. 2. *Yeremenko A.V.* // *Materialy vystupiv IX Mizhn. nauk.-prakt. konf. "Aktual'ni problemy intelektual'noyi vlasnosti"*, 5-9.09.2005 [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://centr-k.com.ua>. 3. *Nikolayeva T. V.* *Komertsializatsiya intelektual'noyi vlasnosti* / *T. V. Nikolayeva* // *Yurydychnyy visnyk Ukrainy*. — 2004 r. — # 32-35. 4. *Problemy komertsializatsiyi intelektual'noyi vlasnosti v umovakh internatsionalizatsiyi svitovoyi ekonomiky* [Elektronnyy resurs] / [nauk. red. *Yeremenko A. V.*]. — Rezhym dostupu : <http://centr-k.com.ua/ua/publications/problemi-kommercializacii-intellektualnoy-sobstvennosti-v-usloviyah-internacionalizacii-mirovoy-ekonomiki.html>.

Надійшла до редколегії 14.03.2014

УДК 658.5.012.1

Н. В. ГРИЦЕНКО, канд. екон. наук, доц., Українська державна академія залізничного транспорту, Харків

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС В РАЗВИТИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Современная Украина перешла на новый этап, который сопровождается большими изменениями в финансовой системе страны. Перед государством встали такие задачи, как стабилизация экономики, выход из финансового кризиса, снижение бюджетного дефицита.

Ключевые слова. бюджетный процесс, развитие железнодорожного транспорта, баланс бюджета.

Введение. Повышение роли отраслей народного хозяйства в политической и экономической жизни страны стало очевидным фактом. В нынешний период развития украинского общества отрасли превратились в решающий фактор экономической и политической жизни, решающий судьбу реформ. Железнодорожная отрасль сегодня развивается очень стремительно, и бюджетный процесс страны имеет большое значение в этом. Данный фактор свидетельствует об актуальности вопроса, и предопределило его выбор.

Анализ основных достижений и литературы. Укрепление бюджетов всех уровней власти является ключевым вопросом бюджетной и экономической реформы, во многом определяющим судьбу украинского государства. Бюджетная система переживает сложный период становления уровней регионального и местного самоуправления. Данному вопросу посвящены работы многих ученых, такие как Василюшин М.М. [2], Исмаїлов А.Б. [3], Швець В.Я. [4], Януль І.Є.[5] и много других.

Цель исследования, постановка задачи. Финансовая система охватывает многие инструменты государственных финансов. Центральное место в системе государственных финансов занимает бюджет страны.

На различных этапах развития экономики бюджет является основным источником денежных средств для реализации намеченных реформ. Реформы предполагают перераспределение компетенции между государственными, региональными и местными уровнями власти, становление органов местного самоуправления, поиск путей обеспечения реальной финансовой самостоятельности каждой административно-территориальной единицы. Важной задачей в системе мер по реформированию управления экономикой является совершенствование взаимоотношений центральных органов власти с местными органами власти в ходе составления и исполнения доходов. Смысл проведения реформ - сделать бюджеты регионов Украины как можно более сбалансированными, побудив их зарабатывать

© Н. В. Гриценко, 2014

средства самим и ликвидировать всякое неравноправие субъектов украинского государства. Необходимо отметить, что реформирование железнодорожного транспорта приводит его на новый этап развития, при котором одной из главных задач является возможность перехода отрасли на самофинансирование. Пока результаты проводимых реформ еще не достигнуты, что подтверждает актуальность данного теоретического исследования и является целью исследования.

Путь реформирования межбюджетных отношений в Украине, формирования региональных бюджетов с учетом политических и экономических реалий сегодняшнего дня чрезвычайно труден. Необходима очень гибкая, взвешенная политика, осторожное введение новых бюджетных инструментов и методов, терпеливое приспособление действующих механизмов к новым условиям функционирования.

Среди множества бюджетных проблем следует, прежде всего, выделить три: формирование доходов бюджетов всех уровней; вертикальная несбалансированность бюджетной системы; неопределенность положения бюджетов субъектов.

Материалы исследования следует начать с того, что до настоящего времени вопросу межбюджетных отношений достаточного внимания не уделялось.

Правительство принимает все новые и новые законы, дарующие людям очередные льготы, причем финансирование ложится не на государственный бюджет, а перекладывается на плечи отраслевых бюджетов. Так, на железнодорожном транспорте, при увеличении льготников пассажирские перевозки в местном сообщении уже давно являются убыточными. И железнодорожная отрасль должна сама рассчитывать свой бюджет таким образом, чтобы покрывать свои убытки, что и происходит в последние годы. Таким образом, происходит перекладывание расходов с вышестоящего бюджета на нижестоящие без какого-либо финансового обеспечения. Поэтому в бюджетном процессе взаимодействует все большее количество заинтересованных субъектов. И сегодня совершенно очевидно, что в условиях рыночного хозяйствования роль бюджета государства усиливается. Бюджет становится одним из главных инструментов государства в проведении экономической и социальной политики. С помощью него осуществляется перераспределение национального дохода, государство может изменять структуру общественного воспроизводства, влиять на результаты хозяйственной деятельности, осуществлять социальные преобразования.

Бюджетная система железнодорожной отрасли является частью финансовой системы Украины, включающей в себя финансы самостоятельных юридических и физических лиц. Поэтому бюджетный процесс страны играет важную роль в развитии железнодорожного транспорта.

Для сбалансированности бюджета и достижения реальности его показателей необходимо: разработка и последовательная реализация мер, направленных на увеличение доходов бюджета и сокращение его расходов; регулирование бюджетного дефицита, целенаправленное управление его размерам в совокупности с другими экономическими антикризисными мерами, что позволит стабилизировать финансовое положение нашей страны; укрепление бюджетов всех уровней власти, что является ключевым вопросом бюджетной и экономической реформы, во многом определяющим судьбу украинского государства.

Для создания баланса в бюджетном процессе целесообразно определить следующие важнейшие направления:

- внести дополнения к Бюджетному кодексу в части отхода от практики общего распределения основных налоговых поступлений между всеми тремя бюджетными уровнями (предполагает проведение разграничения налогов по уровням власти, закрепление ряда так называемых регулирующих налогов за отдельными бюджетными уровнями (одним, двумя)).

- все ресурсные платежи необходимо оставить в системе доходов бюджетов субъектов. Это было экономически и политически верно, так как использование, сохранение и приумножение природных богатств регионов - их прямая задача;

- принципиально изменить механизм распределения трансфертов из Фонда финансовой поддержки отраслей. Целесообразно использовать методiku обоснования размеров расходов бюджетов, позволяющую обеспечивать всем народным отраслям страны (железнодорожная отрасль) равные возможности социально-экономического развития;

- обеспечить разумное разграничение и законодательное закрепление бюджетных полномочий между всеми уровнями власти, исходя из полномочий, закрепленных за каждым уровнем власти Конституцией Украины и государственным законодательством. При этом передача на отраслевой уровень исполнения отдельных государственных полномочий должна сопровождаться передачей соответствующих финансовых средств или источников доходных поступлений из государственного бюджета;

- законодательно установить на государственном уровне предельно допустимый дефицит регионального бюджета, который не должен превышать фиксированной величины, исчисляемой в процентах. Утвержденный предельно допустимый дефицит полностью обеспечить доходными источниками из государственного бюджета - повышенными нормативами регулирующих налогов и перечислениями из фонда финансовой поддержки отраслей.

Результаты исследования. Необходимо создание условий для нормальной работы всех хозяйствующих субъектов (железнодорожной отрасли). Здесь подразумевается наличие системы действенных налоговых льгот, возможность использовать в обороте ресурсы банков по разумным процентам, упорядочение тарифов на энергоносители и железнодорожный транспорт. Реструктуризировать кредиторскую задолженность всех бюджетов. Списать все проценты, начисленные за несвоевременную уплату и проценты за полученные кредиты. Оставить чистую кредиторскую задолженность и предоставить отсрочку и рассрочку ее погашения. Усилить контроль за денежным обращением, особенно за наличными средствами. Запретить открытие счетов за границей. Все счета должны быть открыты по месту расположения юридических и физических лиц и в одном банке. Необходимо привести в соответствие с Бюджетным Кодексом и доработать законы. Разработка и последовательная реализация мер, направленных на увеличение доходов бюджета и сокращение его расходов, регулирование бюджетного дефицита, целенаправленное управление его размерам в совокупности с другими экономическими антикризисными мерами, позволят стабилизировать финансовое положение нашей страны.

При таком подходе государства к экономике всего народнохозяйственного комплекса, сбалансированности бюджетов, выработки четкой стратегии построения системы доходов, все отрасли будут иметь равные возможности по развитию, по капитальным вложениям.

Выводы. Таким образом, бюджет, объединяя в себе основные финансовые категории (налоги, государственный кредит, государственные расходы), является ведущим звеном финансовой системы любого государства и играет как важную экономическую, так и политическую роль в любом современном обществе.

Бюджет, являясь всего лишь комплексом документов, разрабатываемых одной ветвью власти и утверждаемых другой, выполняет довольно утилитарную функцию, фиксирует избранный государством стиль осуществления управления страной. Бюджет по отношению к осуществляемой властью экономической политике является производным продуктом, он полностью зависит от избранного варианта развития общества и самостоятельной роли не играет. Однако именно бюджет, показывая размеры необходимых государству финансовых ресурсов и реально имеющихся резервов, определяет налоговый климат страны, именно бюджет, фиксируя конкретные направления расходования средств, процентное соотношение расходов по отраслям и территориям, является конкретным выражением экономической политики государства. Через бюджет происходит перераспределение национального дохода и внутреннего валового продукта. Бюджет выступает инструментом регулирования и стимулирования экономики, инвестиционной активности, повышения эффективности производства, что так необходимо в ходе реорганизации и дальнейшем развитии железнодорожной отрасли. И конечно, именно через бюджет страны осуществляется социальная политика железнодорожной отрасли, что в нынешних условиях является актуальным.

Список литературы: 1. Закон України «Державний бюджет України на 2013 рік» [Текст]: ЦП/0180: Офіц. Вісник України №2. - К.: 2013. -233с. 2. *Василишин М.М.* Формування місцевих бюджетів та обґрунтування міжбюджетних відносин [Текст] / *М.М. Василишин* // Фінанси України, 2009. - №7. – С. 125-128. 3. *Ісмаїлов А.Б.* Бюджетний процес та напрями його удосконалення [Текст] / *А.Б. Ісмаїлов* // Фінанси України, 2008. - №8. - С. 26-28. 4. *Швец В.Я.* Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин [Текст] / *В.Я. Швец* // Фінанси України, 2005. - №5. – С.23 – 31. 5. *Януль І.Є.* Бюджетний процес як фактор фінансової стабілізації [Текст] / *І.Є. Януль* // Фінанси України, 2001. - №8. – С.68-71.

Bibliography (transliterated): 1. *Zakon Ukrainy «Derzhavnij bjudzet Ukraini na 2013 rik»* [Tekst]: CP/0180: Ofic. Visnik Ukraini №2. - K.: 2013. -233s. 2. *Vasilishin M.M.* *Formuvannja miscevih bjudzetiv ta obgruntuвання mizhbjudzhetnih vidnosin* [Tekst] / *M.M. Vasilishin* // *Finansi Ukraini*, 2009. - №7. – S. 125-128. 3. *Ismaïlov A.B.* *Bjudzhetnij proces ta naprjami jogo udoskonalennja* [Tekst] / *A.B. Ismaïlov* // *Finansi Ukraini*, 2008. - №8. - S. 26-28. 4. *Shvec' V.Ja.* *Konceptual'ni pidhodi do vdoskonalennja sistemi mizhbjudzhetnih vidnosin* [Tekst] / *V.Ja. Shvec'* // *Finansi Ukraini*, 2005. - №5. – S.23 – 31. 5. *Janul' I.E.* *Bjudzhetnij proces jak faktor finansovoï stabilizacii* [Tekst] / *I.E. Janul'* // *Finansi Ukraini*, 2001. - №8. – S.68-71

Надійшла до редколегії 14.03.2014

В.Г. ЯКОВЕНКО, канд. екон. наук, доц., Українська державна академія залізничного транспорту, Харків;

В.І. КУДЕЛЯ, канд. екон. наук, доц., Українська державна академія залізничного транспорту, Харків

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні фактори, що визначають вплив мотивації персоналу на підвищення продуктивності праці та ефективності роботи підприємства. Представлено основні грошові та не грошові фактори мотивації праці.

Ключові слова: мотивація праці, управління персоналом, мотивація персоналу.

Вступ. В умовах формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, перед підприємствами постає необхідність враховувати вимоги та закони ринку, застосовувати нові типи економічної поведінки. В зв'язку з цим зростає вклад кожного робітника в кінцевій діяльності підприємства. Одна з головних задач для підприємств різних форм власності – пошук ефективних способів управління працею, забезпечуючи активізацію людського фактору. Визначаючим фактором результативності діяльності людей є мотивація.

Досвід передових країн світу доводить, що жодну із задач управління у будь-якій сфері діяльності неможливо реалізувати без зацікавленості в її вирішенні працівників. Мотивація праці стає нагальним завданням підприємств.

© В.Г. Яковенко, В.І. Куделя, 2014

Постановка задачі. Формування проблем мотивації трудової діяльності та аналіз існуючих методів мотивації.

Методологія. Вивчення зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури, яка присвячена теорії мотивації персоналу, практичним аспектам управління мотивацією персоналу, свідчить про безсумнівний інтерес вчених до даної проблеми. Питанням мотивації праці присвячено багато праць вчених-економістів Маслоу А., Шапіро С.А., Богиня Д.П., Співак В.В., Клименко М.П., Літинська В.А. та інші [].

У вищезазначених працях знайшли своє відображення окремі аспекти мотивації праці персоналу, ефективного використання трудового потенціалу, мотивації трудової діяльності, підвищення результативності та ефективності праці. Однак, проблема сучасних мотиваційних процесів та їх впливу на ефективність роботи підприємства залишається малодослідженою.

Результати дослідження. За часів адміністративно-командної економіки

питання мотивації персоналу вивчалися переважно соціологами та психологами. Розв'язання проблем мотивації значною мірою було формальним і ґрунтувалось лише на свідомості працівників. Таке відношення призвело до зниження рівня ініціативи та байдужості працюючих.

Мотивація ефективної праці робітників займає одне з ключових місць у системі управління підприємством. Вона доповнює адміністративне управління, що полягає в розробці і виконанні планових завдань, посадових та інших інструкцій, методичних положень і вказівок, наказів, розпоряджень і являє собою непряме, опосередковане управління через інтереси робітників з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх матеріальної і моральної зацікавленості щодо праці, у досягненні високих її результатів [2].

Кожен досвідчений керівник намагається переконати працівників працювати краще, створити у них внутрішні бажання до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів. Важливо також, щоб працівники домагалися досягнення цілей організації добровільно і творчо.

Сучасним менеджерам необхідно шукати методи заохочення персоналу до діяльності не лише заради доходів, а й для задоволення, самоактуалізації та реалізації власного трудового і творчого потенціалів. Тому завжди важливо з'ясувати, які специфічні потреби дають поштовх виникненню мотивації у даної людини, у даний час.

Самореалізація працівника настає тоді, коли цілі чітко сформовані та вироблена тактика щодо їх досягнення. Велике значення при цьому відіграють професійні і кваліфікаційні якості людини (успішність, працездатність, інтелектуальна складова, досвід та стаж роботи), а також самосприйняття, самооцінка і постійна робота над собою [1].

Фактором мотивації насамперед виступає система стимулювання праці. Висока роль індивідуальних заходів матеріального і морального стимулювання до високопродуктивної праці: встановлення рівня грошової винагороди, тарифних ставок, доплат, премій, підвищення професійного розряду, доручення складних і відповідальних завдань, відрядження на навчання за рахунок підприємства.

Слід пам'ятати, що будь-які зміни в діяльності підприємства, не залежно від ступеня ефективності прийняття рішень «на папері», не будуть впровадженні «в життя» без відповідної мотивації персоналу підприємства. Тому при розробці системи управління персоналом особливу увагу потрібно приділити системі мотивації.

Вітчизняна економічна наука виділяє такі основні мотиви трудової діяльності: відданість професії, своїй справі; отримання максимальної матеріальної винагороди; усвідомлення важливості та необхідності своєї роботи. Зарубіжні спеціалісти пропонують іншу систему факторів, які визначають почуття задоволення роботою:

робоче середовище, винагорода, безпека діяльності, особистий розвиток і професійне зростання, почуття причетності, зацікавленість і виклик, які визначають ефективну трудову поведінку. Управління персоналом повинне базуватись на принципах системного підходу та аналізу з врахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії. Адже, коли працівник виконує свої посадові обов'язки з повною самовіддачею і його цілі саморозвитку включають розвиток підприємства загалом, тоді ефективність роботи зростає в декілька разів.

Результативність праці конкретного працівника зумовлюється передовсім індивідуальними можливостями та особистою зацікавленістю, а також його усвідомленням власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг затрат праці залежить від самооцінки працівника достатності рівня винагороди й упевненості в тому, що її буде отримано. Заохочування працівників підприємства до реалізації поставлених перед ними цілей і завдань є об'єктивною потребою, яку необхідно усвідомлювати всім керівникам.

Головними мотивуючими факторами і нині залишаються рівень заробітної плати та можливість кар'єрного зростання. Матеріальна мотивація – це найбільш очевидний спосіб винагороди працівників. Вона являє собою систему матеріальних стимулів праці, ціллю якої є забезпечення співвідношення заробітної плати працівників з кількістю і якістю праці. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці. Особливо актуальною є проблема матеріальної мотивації для країн з ринковою економікою, до яких належить і Україна. Це зумовлене принаймні двома причинами:

- 1) низьким рівнем доходів, деформаціями в їхній структурі та диференціації;
- 2) необхідністю становлення нових за змістом форм і методів матеріального стимулювання зайнятих в економіці.

Серед нематеріальних стимулів для працівників на перше місце виходить соціальний пакет з обов'язковою медичною страховкою, участь у тренінгах, компенсація за харчування, оплата транспортних витрат та мобільного зв'язку.

Основні методи мотивації представлено на рисунку.



Рис. - Методи мотивації праці

Достатнє матеріальне забезпечення виводить на перше місце соціальні мотиви – реалізацію творчого потенціалу, професійне зростання та забезпечення прозорості і дружніх стосунків у колективі.

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

З метою підвищення ефективності мотиваційних заходів необхідно дотримуватись певних правил: розвивати і підтримувати почуття самоповаги у працівників, надавати їм більше можливостей відчуття самостійності і контролю ситуації, заохочення за досягнення проміжних цілей, прояв постійної уваги з боку керівництва, підтримання розумної внутрішньої конкуренції та надання можливості співробітникам відчувати себе переможцями.

Важливо також проявляти інтерес до зовнішніх інтересів та хобі, навчити підлеглих вимірювати рівень успішності проведеної роботи, посилювати взаємодію в колективі та мотивувати знаннями, регулярно перевіряти задоволеність персоналу своєю роботою, проводити неформальні бесіди та відкриті зустрічі, налагодити збір відгуків і пропозицій. Керівництву необхідно розуміти, що саме змушує людей працювати, чого вони потребують і чому вибирають той чи інший спосіб дій.

Висновок. Обираючи систему мотивації, слід неодмінно враховувати потреби та інтереси працівників. Процес впровадження даної системи повинен бути спрямований на досягнення певного результату – задоволених працівників, котрі

відданні своїй роботі. Обрана система мотивації повинна стимулювати окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

Список літератури:1. *Богиня Д.П.* Основи економіки праці /Д.П. Богиня, О.А. Грішнова// - К.: Знання- прес, 2001.- 313 с. 2. *Співак В.В.* Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємств / В.В. Співак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. –№6.- С.178-181 3. *Дуда С.Т., Кіцак Х.Р.* Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок /С.Т. Дуда, Х.Р. Кіцак// Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць - 2011. – Вип. 20.14 - С.188-193 4. *Літинська В.А.* Мотиваційні методи кар'єрного просування персоналу підприємств / В.А. Літинська // Вісник Запорізького національного університету.- 2010 - №3(7)– С. 58-61

Bibliography (transliterated): 1. Bohynya D.P. *Osnovy ekonomiky pratsi* /D.P. Bohynya, O.A. Hrishnova// - K.: Znannya- pres, 2001.- 313 s. 2. Spivak V.V. *Motyvatsiya yak zasib efektyvnoho menedzhmentu personalu pidpryyemstv* / V.V. Spivak // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2010. –#6.- S.178-181 3. Duda S.T., Kitsak Kh.R. *Motyvatsiya ta rezul'tatyvnist' pratsi personalu pidpryyemstva: yikh sutnist' ta vzayemozv'yazok* /S.T. Duda, Kh.R. Kitsak// Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy: Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats' -2011. – Vyp. 20.14 - S.188-193 4. Lityns'ka V.A. *Motyvatsiyni metody kar'yernoho prosuvannya personalu pidpryyemstv* / V.A. Lityns'ka // Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu.- 2010 - #3(7) – S. 58-61

Надійшла до редакції 14.03.2014

УДК 339.138

А.В. ТИХОНОВА, магістрант НТУ «ХП»;

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТОРГОВОЇ МАРКИ НА СПОЖИВЧИЙ ПОПИТ І РЕЗУЛЬТАТИ РИНКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

У статті проаналізовано вплив торгової марки на конкурентоспроможність товарів, на споживчий попит та підвищення результатів ринкової діяльності фірми. Розглянуті функції товарного знаку та вигоди торгової марки для виробника та споживача. Зроблені висновки щодо особливостей застосування концепції брендингу на вітчизняному ринку.

Ключові слова: товарний знак, торгова марка, бренд, прихильність споживачів, перевага бренду.

© А.В. Тихонова, 2014

Вступ. У сучасній українській економіці значимість проблем формування й керування торговими марками багато в чому визначається розвитком конкуренції на споживчому ринку. По суті, на сучасному ринку йде боротьба торговельних знаків і їхніх рекламних образів за місце у свідомості покупців.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Аналіз вітчизняних літературних джерел свідчить, що небагато українських практиків та теоретиків намагаються з'ясувати питання впливу торгових марок на результати ринкової діяльності

підприємства та вподобання споживачів. Ці проблеми досліджують у своїх статтях такі автори, як Ляшенко Г. П. та Дерев'янка В. М., Тесленко Ю. А., Білан О. В., Пантюхина А. М., Доминин В. Н., Янчик О. П. та Маценко О. О.

Мета статті та постановка проблеми. Метою дослідження є визначення необхідності створення та застосування торгової марки як сучасної технології досягнення і посилення конкурентних переваг фірми та дослідження її впливу на споживачів і ринкові показники фірми. Наукова проблема даного дослідження полягає в недостатньому обґрунтуванні необхідності використання брендів вітчизняними підприємствами.

Матеріали досліджень. Основна мета товарного знака полягає в тому, щоб дати споживачам можливість індивідуалізувати товари компанії і відрізнити їх від ідентичних або однорідних товарів, пропонуєваних конкурентами. Даючи компаніям можливість відрізнити вироблену ними продукцію від продукції конкурентів, торгові марки відіграють центральну роль в стратегії брендингу та маркетингу компанії, допомагаючи їй створювати відповідний імідж і репутацію продукції компанії в очах споживачів.

Ретельно розроблений і просувний товарний знак є цінним діловим активом для компанії. Це пов'язано з тим, що споживачі високо цінують торгові марки, їх репутацію, імідж і якість, які вони асоціюють зі знаком, і готові платити більше за продукцію з товарним знаком, який завоював їх визнання і задовольняє їхні запити. Таким чином, тільки наявність товарного знака, з позитивним іміджем і репутацією дає його власнику перевагу в конкурентній боротьбі [1].

Товарні знаки важливі як для продавців, так і для покупців, адже він вказує на те, хто несе за даний товар відповідальність і має декілька функцій.

Вибір ґрунтується на очікуваних властивостях товару, в цьому випадку функція товарного знака полягає в тому, щоб вказувати покупцеві на наявність тієї чи іншої якості товару.

Інший функцією товарного знаку є виділення товару або послуг конкретного виробника з однорідних товарів і послуг інших виробників. Дану функцію товарний знак може виконувати лише в тому випадку, якщо він має "розпізнавальну здатність", адже споживачеві важко визначити конкретного виробника серед багатьох, якщо виробники мають схожі символи. Крім того, товарний знак дозволяє визначити джерело походження товару, тому що відомості про їх власників внесені до Реєстру товарних знаків, зареєстрованих у Патентному відомстві.

Ще однією важливою функцією товарного знаку є рекламування. Товарні знаки завдяки зв'язку з товарами дають суспільству інформацію про товари, допомагаючи стимулювати і зберігати попит на них, а підприємству і товару забезпечують широку популярність [2].

Розвинені функції ідентифікації, диференціації та впливу на поведінку формують чисельні вигоди для споживачів у процесі використання брендів, головні з яких наведено в таблиці.

Таблиця - Основні функції і вигоди бренду для споживача

Функція товарного знака	Вигода для споживача
Ідентифікація товару	Швидка і точна ідентифікація шуканого товару
Ідентифікація виробника	Ідентифікація "джерела" обіцянок і зобов'язань виробника
Гарантія	Гарантія відомості можливих ризиків вибору до мінімуму, зокрема впевненість у сталості якості брендovanого товару незалежно від місця виробництва і продажу
Контракт	Укладання негласного договору з виробником
Практичність	Збереження часу і сил за допомогою ідентичних повторних покупок
Економія часу	Швидка ідентифікація шуканого товару, зниження витрат на пошук потрібного товару
Інформування	Отримання споживчої інформації про брендovanому товару
Емоції і задоволення	Отримання вражень, переживання емоцій і почуттів у процесі вибору та споживання брендovanого товару
Оптимізація	Впевненість в оптимальному виборі залежно від призначення товару, способу використання, ситуації покупки і т.п.
Індивідуалізація	Спосіб вираження індивідуальності, засіб самовираження і самоідентифікації
Приналежність до групи	Почуття своєї приналежності до значимого соціального оточення
Соціальне схвалення	Схвалення власника брендovanого товару з боку значущого соціального оточення
Престиж	Демонстрація своєї переваги перед значущим соціальним оточенням
Естетика	Переживання естетичного задоволення від зовнішнього вигляду товару, його упаковки, товарного знаку і т.п.
Стабільність і впевненість	Почуття передбачуваності, стабільності і впевненості

П. Дойль вказує на важливість споживачих переваг для формування доданої цінності, і визначає, що основою доданої цінності є «упевненість в тому, що дана марка якісніше і переважніше аналогічних виробів конкурентів». Стійкі переваги бренду споживачами приводять до збільшення числа існуючих споживачів, а також до збільшення частоти і середнього розміру покупок в порівнянні з середніми значеннями в товарній категорії. Це, в свою чергу, призводить до зростання ринкової частки в натуральному вираженні.

Прихильність споживачів сприяє утриманню більшості з них в різних ринкових ситуаціях. Виділимо чотири типи ситуацій на ринку, коли бренд дозволяє утримати своїх прихильних споживачів.

1. Еластичність попиту за ціною. Сильні бренди володіють зниженою еластичністю при підвищенні цін, тобто в цьому випадку кількість покупців убуває не так стрімко як для функціонального товару. Сильні бренди володіють також підвищеною еластичністю при зниженні ціни, тобто в цьому випадку кількість покупців прибуває швидше, ніж для функціонального товару. Еластичність попиту за ціною дозволяє сильному бренду встановлювати так звану преміальну ціну, що перевищує середню ціну в товарній категорії. Причиною цього ефекту є сформована прихильність бренду і велика символічна цінність бренду в порівнянні з функціональною цінністю товару.

2. Вплив активності конкурентів. Сильні бренди здатні суттєво зменшувати економічного наслідки і збільшувати час реагування для своєї фірми на дії конкурентів. Причина цих феноменів в легкості його розпізнавання і силі прихильності споживачів.

3. Наслідки економічної кризи. Бренди як система міцних відносин зі споживачем дозволяють більш ефективно справлятися з наслідками економічної кризи.

4. Повсякденні ситуації на ринку. До них відносяться: нестабільність торгової експозиції та товарного вигляду в місцях продажів, низька якість товару, обумовлена нестабільністю якості сировини, що поставляється, недосконалістю технологій і людським фактором, відсутність постійного рекламного впливу.

Таким чином, сформована стійка перевага бренду споживачем є ключовим чинником впливу бренду на споживчий попит, поліпшення ринкових показників і прискорення ринкової динаміки фірми.

Бренди здатні не тільки впливати на споживчу поведінку, але і знижувати можливі ризики для фірми в майбутньому, тобто робити підприємницьку діяльність більш надійною. Основними джерелами зниження ризиків для фірми є:

- зростання обсягів продажу, збільшення ринкової частки та лідерство на ринку;
- ступінь впливу бренду на наявних і потенційних споживачів;
- диверсифікація підприємницької діяльності за галузями бізнесу, товарним категоріям, географічних ринків і цінними сегментами;
- позитивний вплив бренду на інвесторів, акціонерів, партнерів-постачальників, підрядників, торгових посередників (стейкхолдерів).

Крім ключових переваг брендингу у вигляді позитивного впливу на споживчу поведінку і зниження ризиків для фірми, існують і інші вигоди для фірми, що створює і просуває свої бренди:

- нецінова конкуренція;
- сильний бренд з чіткою ідентичністю як бар'єр для входу конкурентів на ринок;
- збільшення акціонерної вартості фірми;
- уніфікація товарів і послуг на ринку;
- уніфікація комунікацій бренду і створення цілісного образу;
- синергетичний ефект і менші витрати на маркетингові комунікації;
- додаткові форми просування бренду;
- ліцензування і франчайзинг;
- збільшення ринкової вартості акцій фірми на фондовій біржі [3].

Результати досліджень. Специфіка купівельної поведінки українців визначає особливості застосування концепції брендингу на вітчизняному ринку. Освоюючи цю концепцію, необхідно враховувати, що:

- загальний рівень розпізнання брендів у українських споживачів не великий, але він постійно росте, тому Україна - це країна, де можна досить швидко створити і просунути новий бренд: для "розкрутки" бренду на Заході потрібно 20-50 млн. доларів, в Україні - 4-12 млн.;

- у наслідок стрімкого насичення вітчизняного ринку споживачі не встигають формувати лояльність до визначеної товарної марки в зв'язку з постійною появою нових товарів, раніше не відомих;

- у споживачів спостерігається зростання недовіри до якості закордонних товарів, особливо продовольчих, і однозначна перевага вітчизняних марок продуктів харчування;

- бренд в Україні в набагато більшому ступені, ніж на Заході, сприймається як символ "автентичності товару" (відсутність підозр у незаконній підробці марки);

- для створення бренду в Україні необхідні потужна рекламна кампанія в засобах масової інформації й активне використання зовнішньої реклами, хоча надалі можливості впливу реклами (у першу чергу телевізійної) будуть зменшуватися внаслідок росту недовіри до неї споживачів;

- у свідомості вітчизняного споживача поняття "бренд" як би "розколоте" між трьома факторами: країна-виробник, привабливість упакування і товарна марка, тому назва марки повинна доповнюватися відомостями про країну-виробника [4].

Сучасні науковці подають перелік переваг, які надає бренд підприємству в стратегічному розвитку як нематеріальний актив. Зокрема, лояльність до бренду збільшує кількість повторних покупок; зростання споживчої лояльності на 5% може означати підвищення сукупного майбутнього прибутку, який забезпечує підприємству цей споживач на 100%. Збільшення споживчої лояльності на 2% еквівалентна зменшенню витрат на 10%; марочна цінова премія дає змогу отримати

вищий прибуток [5].

Висновки. Проведене дослідження показало, що торгова марка являє собою найбільш поширений і найважливіший засіб індивідуалізації товарів. Отже, у ринкових умовах торговельні марки є важливим чинником конкурентоспроможності фірми, інструментом і об'єктом керування. Використання торгової марки розглядається сучасними компаніями не тільки як ефективний засіб формування позитивного образу компанії в очах споживачів, а й як важливий інструмент підвищення результати ринкової діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Создание знака // Серия: Интеллектуальная собственность для бизнеса №1 2003 [Електроний ресурс] URL: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/ru/sme/900/wipo_pub_900.pdf. 2. *Пантюхина А.М.* Товарный знак. Экономические и правовые аспекты. [Електроний ресурс] URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/trademark_econom.htm. 3. *Доминин В.Н.* Предпочтение бренда – ключевой фактор влияния на потребительский спрос и рыночные показатели фирмы // Бренд-менеджмент 03(46) 2009 [Електроний ресурс] URL: http://www.ihsbm.ru/upload/article/predpochteniya_brenda_klyuchevoj_faktor_vliyaniya.pdf. 4. *Янчик О.П., Маценко О.О.* Особливості використання брендингу на українських споживчих ринках. [Електроний ресурс] URL: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_121602.doc.htm. 5. *Тесленко Ю.А.* Сутність і призначення бренда в умовах ринкової економіки // «Управління розвитком», 10(150) 2013 [Електроний ресурс] URL: http://www.nbu.gov.ua/ujm/soc_gum/Uproz/2013_10/u1310tes.pdf.

Bibliography (transliterated): 1. Sozdanie znaka // Serija: Intellektual'naja sobstvennost' dlja biznesa №1 2003 [Elektronij resurs] URL: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/ru/sme/900/wipo_pub_900.pdf. 2. *Pantjuhina A.M.* Tovarnyj znak. Jekonomicheskie i pravovye aspekty. [Elektronij resurs] URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/trademark_econom.htm. 3. *Dominin V.N.* Predpochtenie brenda – kljuchevoj faktor vlijaniya na potrebitel'skij spros i rynochnye pokazateli firmy // Brend-menedzhment 03(46) 2009 [Elektronij resurs] URL: http://www.ihsbm.ru/upload/article/predpochteniya_brenda_klyuchevoj_faktor_vliyaniya.pdf. 4. *Janchik O.P., Macenko O.O.* Osoblivosti vikoristannja brendingu na ukraїns'kih spozhivchih rinkah. [Elektronij resurs] URL: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_121602.doc.htm. 5. *Teslenko Ju.A.* Sutnist' i priznachennja brenda v umovah rinkovoi ekonomiki // «Upravlinnja rozvitkom», 10(150) 2013 [Elektronij resurs] URL: http://www.nbu.gov.ua/ujm/soc_gum/Uproz/2013_10/u1310tes.pdf.

Надійшла до редакції 14.03.2014

В. І. БОРЗЕНКО, доц., НТУ «ХП»;
В. Ю. КРИЧЕВСЬКА, студентка НТУ «ХП»

ПІДВИЩЕННЯ РЕСУРСНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ГАЗОПОСТАЧАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ СУЕГГ ВАТ «КІРОВОГРАДГАЗ»

Пропонується обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз», а саме – вдосконалення приладу для повірки побутових лічильників газу.

Ключові слова: промислова власність, ресурсні можливості, газова сфера, повірочна установка, газовий лічильник

Вступ. Використання об'єктів промислової власності у виробництві є запорукою успішної діяльності будь-якого промислового підприємства. В наш час визначення та вдосконалення ресурсних можливостей підприємства в газопостачальній сфері є актуальною темою, тому що при наявності достатньої ресурсної бази і унікальною технологічною інфраструктури, газорозподільний комплекс характеризується низкою проблем і серйозних структурних диспропорцій. Недостатньо фінансуються галузева наука, погіршується якість сировинної бази, транспортування, переробки та використання газу, знижується надійність газопостачання, пропускна спроможність газотранспортної і газорозподільної систем, зберігається високий рівень енергоспоживання, а також на недостатньому рівні надаються послуги з установки, ремонту та введення в експлуатацію у встановленому порядку газових приладів. Як і раніше, переважає директивне регулювання, перш за все, у формуванні цін, при цьому рівень внутрішніх цін (тарифів) занижений щодо економічно обґрунтованих витрат, що не дозволяє забезпечувати повноцінний розвиток газової галузі і не стимулює процеси енергозбереження. Повірка газових лічильників стала актуальною в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день питанням управління об'єктами інтелектуальної власності в цілому, та промислової власності, зокрема, присвячено ряд праць зарубіжних і вітчизняних вчених: В. Г. Зінова, П. П. Крайнева, В. І. Мухіна, В. І. Мухопода, П. М. Цибульова та ін. Проте в цих дослідженнях управління об'єктами промислової власності не розглядається в достатньо вузькій, а саме у газорозподільній сфері.

Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз», а саме –

вдосконалення приладу для повірки побутових лічильників газу в процесі управління його промисловою власністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз причин втрат природного газу і розробка шляхів його цільового економного використання були і залишаються об'єктом прискіпливої уваги багатьох дослідників, про що свідчать численні наукові публікації, у тому числі у провідному журналі нафтогазової галузі. Останніми роками все більшої актуальності набуває питання повірки побутових лічильників газу (ПЛГ), так як багато з них вже відпрацювали регламентований чинними документами України термін (5 років) до моменту обов'язкової перевірки органами Держстандарту їх метрологічних характеристик. Однак практична реалізація перевірки вимагає значних матеріальних затрат на монтаж-демонтаж приладів і часових затрат на їх проведення, а кількість перевірочних установок не задовольняє потребам споживачів. Водночас у виробничих і наукових колах з все більшою гостротою дискутується питання про плинність метрологічних характеристик ПЛГ в проміжку п'ятирічного міжперевірочного терміну, так як ця обставина є одним із чинників комерційних втрат газопостачальних організацій і безпосередньо впливає на раціональне використання природного газу. Тому актуальним є питання контролю метрологічних характеристик ПЛГ в будь-який момент експлуатації безпосередньо у споживачів, яке можна вирішити, наприклад їх діагностуванням.

Незважаючи про відсутність в даний час нормативного документа на проведення технічного діагностування загальновідомими є як технічні принципові розробки і напрацювання, так і нормативна база України. Однак, практичної реалізації набув тільки метод, регламентований „Інструкцією щодо обслуговування та експрес-контролю побутових лічильників газу." Функціональна схема такої установки для експрес-контролю ПЛГ передбачає послідовне під'єднання з перевірюваним ПЛГ контрольного приладу за допомогою спеціального технологічного устаткування, яке встановлюється при демонтажі осердя перекривного вентиля підвідного газопроводу індивідуального газоспоживача. Згідно цієї схеми роль джерела витрати виконує лінія газопостачання, а відлічений перевірюваним і контрольним (еталонним) приладами природний газ спалюється газоспоживачами.

Решта вузлів перевірочної установки відповідають схемі випробувань і додатково конструктивно можуть передбачати контроль температури і тиску газу у регламентованих точках та вентильний задавач відтворюваних витрат. При перевірці здійснюється відлік і порівняння виміряного об'єму газу двома лічильниками на витратах, які регламентовані відповідними нормативними документами.

Головним недоліком практичної реалізації цього методу є складність спеціального технологічного перекривного обладнання замість вхідного

перекривного вентиля, яке повинне забезпечувати подачу газу після контрольного лічильника в магістралі перед газоспоживачем. Водночас ця схема характеризується складністю регулювання відтворюваних через ПЛГ контрольованих витрат газу і, як правило, відсутністю практичної можливості проведення експрес-контролю на великих витратах газу в силу обмеженої продуктивності щодо спалювання газу обладнанням газоспоживача. Тому у відповідності з вимогами інструкції і виключення вказаних недоліків практичної реалізації експрес-контролю ПЛГ фахівцями СУЕГГ ВАТ „Кіровоградгаз» у співдружності з науковцями КНТУНГ розроблений портативний пристрій для бездемонтажного діагностування ПЛГ на місці експлуатації.

Діагностику стосовно побутових лічильників газу можна розглядати як спрощений варіант метрологічної атестації. Діагностика є важливим компонентом атестації, що дозволяє встановити придатність або непридатність лічильника до подальшої роботи, Фактично діагностика по відношенню до газових лічильників означає встановлення і вивчення ознак, що спричиняють відхилення від нормального режиму роботи, Як такої документації по діагностиці побутових лічильників газу немає, але є ДСТУ3607-97, щодо приймання та методів випробувань побутових лічильників газу, який при певних умовах з відповідними доопрацюваннями може бути використаний при діагностиці побутових лічильників газу,

Питанням метрологічного забезпечення побутових лічильників газу займається інженерно-впровадницький відділ СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз», Повірочні установки дозволяють одночасно здійснювати повірку до 15 побутових лічильників газу будь-яких модифікацій, При цьому ці установки дешевші від зарубіжних аналогів, Комп'ютеризовані установки мають високі метрологічні характеристики вимірювання об'єму газу в діапазоні об'ємних витрат від $0,016$ до 16 м³/год, тобто співвідношення об'ємних витрат $Q_{min}/Q_{max}=1/1000$; межі допустимої відносної похибки становлять $\pm 0,5\%$, Сучасне програмне забезпечення, практично необмежений комп'ютерний архів результатів повірки дозволяє зберегти дані вимірювань понад 1 мільйона лічильників.

У повірочних установках еталонними засобами вимірювальної техніки є зразкові лічильники газу барабанного або роторного типів, які мають частотно-імпульсний сигнал. Ці зразкові лічильники газу розроблені і виготовляються СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз» всі авторські права захищено відповідними державними патентами України, Державна метрологічна атестація зразкових лічильників газу проводиться на еталонній комп'ютерній установці дзвоного типу, розробленій та виготовленій також фірмою "Темпо", При державній метрологічній атестації цієї дзвонової установки одержано значення основної відносної похибки при відтворенні атестованих значень контрольних об'ємів не перевищує $\pm 0=05\%$.

Згідно з повірочною установкою що складається із зразкового засобу вимірювальної техніки та допоміжних пристроїв для під'єднання лічильників, повинні забезпечувати перевірку лічильників і задовольняти таким вимогам;

— діапазон витрат, що створюється установкою, повинен відповідати робочому діапазону роботи лічильників, у тому числі і витраті, рівній порогу чутливості. Дозволяється визначення порогу чутливості лічильників проводити на іншій установці;

— границі допустимої відносної похибки еталонної установки повинні бути не менш ніж у три рази вужчі за границі допустимої відносної похибки лічильників у відповідному діапазоні витрат;

— надлишковий тиск (або розрідження), що створюється установкою, повинен перевищувати втрати тиску в зразкових засобах вимірювальної техніки, лічильниках та на пристроях для регулювання витрати;

— робочим середовищем повинно бути повітря;

— температура робочого середовища та навколишнього повітря повинна бути в діапазоні від 18 до 22 °С ;

— зміна тиску та температури в механізмі відтворювання, вимірювання об'єму та у вимірювальному тракту протягом одного вимірювального процесу

не повинна перевищувати ± 20 Па та 0,5 °С відповідно;

— втрати тиску, що не враховується по тракту вимірювання від зразкової вимірювальної техніки до будь-якого лічильника на всіх витратах не повинні перевищувати 60 Па;

— забезпечувати простоту і надійність під'єднання лічильників;

— герметичність системи повинна бути такою, щоб витік повітря з неї був менший двох величин: 0,1 дм³/год або об'єму, що не перевищує 0.1% від пропущеного об'єму за найменшого значення витрати;

— отвори для відбору тисків входів та виходів лічильника повинні мати діаметр не менше 1.5 мм і бути на відстані не більше одного умовного проходу від входу і виходу відповідного лічильника під прямим кутом до під'єднувальних труб лічильника. Перехід повинен бути без затворів і нерівностей.

Повірочна установка повинна бути укомплектована такими засобами вимірювань:

— різниці тисків на кожному лічильнику з верхнею межею діапазону вимірювань на 10-25 % більшим від допустимої втрати тиску на лічильнику за максимальної витрати. Ціна поділки не більша 10 Па. При цьому верхня границя вимірювань повинна дорівнювати не менше 20 % втрати тиску, ціна поділки не більше 20 Па;

— температури повітря на вході зразкового засобу вимірювальної техніки або в ньому, на вході першого та на виході останнього лічильника. Діапазон вимірювань від 15 до 25 °С, ціна поділки не більше 0.1 °С;

— часу з дискретністю відліку, ціна поділки не більше 0.2 с;

Автоматизовані повірочні установки з перетворювачами витрати імпульсів повинні забезпечувати визначення відносних похибок лічильників з врахуванням числа зубів шестерень, установлених в лічильники, або передавального числа між вимірювальними механізмами та відліковими пристроями. Схеми практичної реалізації повірочних установок згідно. Цим вимогам в повній мірі відповідають установки СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз», які зараз випускаються серійно, однак, перевірка на цих установках передбачає зняття приладів з місця експлуатації і їх транспортування до повірочної установки, при цьому їхні технічні характеристики змінюються, в тому числі і метрологічні можуть не відповідати, тим реаліям які були на місці експлуатації. Це не дає можливості мати об'єктивну картину метрологічних характеристик побутових лічильників газу у споживача. Тому /доцільно здійснювати перевірку побутових лічильників газу на місці експлуатації, однак проаналізованим нормативно технічним документам ця операція не передбачена.

а) Повірочна установка з зразковим лічильником газу, розташованим перед лічильником.

б) Повірочна установка дзвонового типу,

в) Повірочна установка з використанням мікросопел.

Поряд з тим враховуючи актуальність даної проблеми в Україні розроблений галузевий нормативно технічний документ який дозволяє частково вирішити цю проблему, і його практична апробація реалізована в СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз» про, що буде сказано нижче.

Обслуговування і експрес - контроль побутових лічильників здійснюють підприємства і організації, які одержали в адміністративному порядку дозвіл на проведення цих робіт.

Є два напрямки реалізації діагностування:

- діагностування на стаціонарній установці;

- діагностування на місці експлуатації шляхом використання установки на базі зразкового лічильника.

Під діагностуванням опосередкованим методом може здійснюватися в різних напрямках , які непрямим чином інформують про працездатність побутових лічильників газу, наприклад якщо при включеній газовій плитці у споживача барабани відлікового механізму не переміщаються то можна говорити що лічильник несправний і підлягає ремонту або заміні, однак це є найгірший випадок стану лічильника і найпростіший варіант при його діагностиці візуально. На практиці як

правило такого не буває і найчастіше лічильник обертається але здійснює меншу кількість обертів, що встановити візуально неможливо. Тому метод опосередкованої діагностики може бути використаний надзвичайно рідко.

До числа опосередкованого методу діагностики можна віднести діагностику по спектру акустичних шумів, які створюються обертовими елементами побутового лічильника газу, однак метод не набув поширення внаслідок складності і недостатності математичного обґрунтування і експериментального підтвердження,

У СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз» пройшла апробація діагностики побутових лічильників газу на місці експлуатації з використанням галузевої методики експрес-контролю.

Методика експрес-контролю передбачає виконання наступних операцій: підготовка роботи; зовнішній огляд; перевірка герметичності кожної магістралі і лічильника; контроль працездатності діагностованого лічильника; визначення дійсного відхилення результатів вимірювання об'єму газу. При проведенні експрес-контролю повинні дотримуватись такі умови:

- атмосферний тиск від 80 до 105 кПа;
- відносна вологість навколишнього повітря до 80 %;
- температура навколишнього середовища від 0 до 25 С;
- робоче середовище - природний газ або пари зрідженого газу;
- надлишковий тиск до 3.0 кПа.

Перед проведенням експрес-контролю необхідно перевірити відсутність загазованості приміщень, де встановленні газовий лічильник і разовий прилад, за допомогою газоаналізатора.

При зовнішньому огляді лічильника, що перевіряється, повинні бути дотримані такі вимоги: таврування лічильника повинно бути чітким; скло пристрою повинно бути чистим і прозорим; цифри на відділовому механізмі повинні легко зчитуватись.

Лічильник повинен мати тавро про державну повірку, мати пломби в місцях відповідного пристрою та вимірювального механізму. Лічильник не повинен мати механічних пошкоджень, які впливають на його працездатність.

1 – лічильник, що перевіряється; 2 - контрольний лічильник; 3 - кран перед газовим приладом; 4 - інвентарний пальник; 5 - діючий газопровід до разового приладу; 6 – з'єднувальний рукав; 7 - манометр; 8 – термометр; 9 - інвентарний штуцер; 10 - інвентарний штуцер.

Після цього здійснюється збирання схеми для проведення експрес-контролю і передбачає послідовне під'єднання контрольного лічильника послідовно з лічильником що діагностується. При цьому використовується штуцера який встановлюється на вході контрольного для задання витрати газу, яка спалюється інвентарним пальником, висновки про результати контролю повинні бути занесенні до протоколу.

Далі перевіряється герметичність з'єднань виконується шляхом нанесення водяного розчину стійкої мильної піни на всі роз'ємні з'єднання від крану перед лічильником, що перевіряється, до кранів газового пальника інших газових приладів.

При контролі лічильника перевіряється його функціонування на режимах, На першому запалюється один пальник газової плити і зменшується подача газу краном цього пальника до мінімальної витрати, на другому запалюються всі пальники газової плити.

При випробуванні візуально встановлюється, чи ролики відлікового пристрою приладу обертаються рівномірно. Покази відлікового механізму повинні зростати, робота лічильника повинна проходити без стороннього шуму.

Потім визначають відносне відхилення результатів вимірювання об'єму, з цією метою залежності від типів лічильника, що перевіряється, визначають величину об'ємних витрат газу $2Q_{\min}$ (дм³/год), при яких проводяться визначення відносного відхилення результатів вимірювань об'єму, а також об'єм газу який треба пропустити через контрольний лічильник V_k (дм³/год).

Далі встановлюють потрібне положення крану газового пальника для забезпечення об'ємної витрати газу $2Q_{\min}$. (формула 1)

$$Q = \frac{V_{\text{кін}} - V_{\text{поч}}}{T} \times 3600 \quad (1)$$

де $V_{\text{кін}}$ – покази кінцеві контрольного лічильника, дм³

$V_{\text{поч}}$ – покази початкові контрольного лічильника, дм³,

T – час, за який змінилися покази від $V_{\text{поч}}$ до $V_{\text{кін}}$. До початкових показів контрольного лічильника $V_{\text{поч}}$ додається значення контрольного об'єму $V_{\text{кін}}$ одержується кінцеве значення показів контрольного лічильника $V_{\text{кін}}$, при якому буде потрібно припинити вимірювання при конкретній витраті газу

Відносне відхилення, в процентах, результатів вимірювань загального газу лічильником, що перевіряється, визначається за формулою 2:

$$\delta = \frac{V_{\text{п}} - V_{\text{л}}}{V_{\text{л}}} \times 100 \quad (2)$$

Границі відносного відхилення результатів вимірювання об'єму газу лічильником, що перевіряється, встановлені даною інструкцією $= \pm 10\%$,

Визначення поправочного коефіцієнта здійснюється у випадках: коли лічильник по результатам повірки у відповідності із вимогами не допущений до застосування, або відносна похибка лічильника перевищує значення, регламентуєме класом точності, не більше чим у 4 рази.

Після лічильник газу має бути провірений з поправочним коефіцієнтом за формулою 3:

$$V = V_{\text{л}} \cdot (1 + \Pi) \quad (3)$$

де $V_{\text{л}}$ - покази лічильника дм³.

Π - поправочний коефіцієнт.

Значення поправочного коефіцієнта вноситься в протокол повірки лічильника газу, що придатний до застосування з врахуванням поправки.

Практична апробація приладу показала, що діагностика побутових лічильників газу на місці експлуатації з використанням галузевої методики експрес-контролю являється кращою.

Поставлена мета вимагала вирішення ряду взаємопов'язаних завдань, а саме:

- Розробити методику аналізу та оцінки впливу стратегічного управління на розвиток газорозподільної системи;
- Запропонувати заходи щодо впровадження енергозберігаючих технологій обліку та регулювання витрати газу в газопостачальних мережах в рамках програми по забезпеченню енергоресурсозберігання і підвищенню безпеки експлуатації газопостачальних мереж;
- Виробити практичні рекомендації з удосконалення й підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства в процесі управління його промисловою власністю.

Висновки. Було обґрунтовано теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз», а саме – вдосконалення приладу для повірки побутових лічильників газу в процесі управління його промисловою власністю

Список літератури: 1. Крайнев П. П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю : монографія / П. П. Крайнев. — К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. — 448 с. 2. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю : монографія./ П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні Ю. ; за ред. П. М. Цибульова. — К. : «К. І. С.», 2005. — 448 с. 3. Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали в 2-х томах: загальні засади енергозбереження / За ред. в. а. Жовтянського, м. м. кулика, Б. с. стогнія. — к. : академперіодика, 2006. — т.1. — 510 с. 4. Скаврон Б. газова залежність [електронний ресурс] / Б. скаврон // галицький кореспондент. — 2011. — №26 (305). — режим доступу : <http://www.gk-press.if.ua/node/514>. 5. енергетична стратегія України до 30 року [електронний ресурс] / офіційний веб-сайт міністерства енергетики та вугільної промисловості України. — режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?curtid=50358>.

Надійшла до редколегії 13.03.2014

С.В. ГЛУХОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП»;
К.Е. ТКАЧЕНКО, студентка НТУ «ХП»

ОЦІНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДП «ЕЛЕКТРОВАЖМАШ»

Проведено оцінку кадрового потенціалу підприємства, розглянуто і використано методи аналізу кадрів організації. Результати досліджень свідчать, що особисті якості працівників вельми невеликі, це свідчить про те, що працівник не дуже зацікавлений у своїй роботі. Це пов'язано з умовами праці, оплатою праці, а також низький рівень життя.

Ключові слова: кадровий потенціал, ефективність трудової діяльності, методи аналізу організації, експертно-бальний метод.

Вступ. Об'єктивна оцінка потенціалу персоналу визнається активним і дієвим інструментом управління, що дозволяє вирішувати виробничі та соціальні проблеми підприємств. Оцінка є складовою кадрового моніторингу персоналу, основою для вироблення пропозицій щодо оптимізації розподілу галузі відповідальності, а також підтримки прийняття рішень з стимулювання потенціалу персоналу та оплати праці.

Аналіз основних досягнень і літератури. Для підприємств велике значення має розкриття сутності, оцінка кадрового потенціалу. Ця проблема висвітлена в багатьох наукових працях Л.К. Климовича, Н.І. Горячко, А.Я. Кибанова та ін. [2,3]. Цілі наукові колективи працювали над вдосконаленням методики оцінки управлінських кадрів. Однією з методик оцінки ефективності управління кадровим потенціалом на думку Г.Х. Попова [5] є комплексний підхід. Суть даної методики полягає в тому, що він дає можливість отримати оцінку, в якій інтегровані оцінки часу роботи, складності та результатів праці, особистісних якостей працівника. Подальші досягнення у цьому напрямку визначились у розробках Н.П. Беяцко, Є.В. Маслов та ін. [1,4].

Мета дослідження. Полягає у визначенні стану кадрового потенціалу та розробці відповідних рекомендацій. Для її досягнення поставлено та вирішено такі завдання: узагальнено сучасні методи аналізу кадрового потенціалу організації, здійснено їх компаративний аналіз та визначено найбільш відповідний для застосування на ДП «Електроважмаш».

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

Результати досліджень. Оцінка кадрового потенціалу організації безпосередньо пов'язаний з мотивацією і стимулюванням трудової діяльності, плануванням ділової кар'єри співробітників, роботою з кадровим резервом, з підбором персоналу, його перепідготовкою та підвищенням кваліфікації.

Під час аналізу кадрового потенціалу широко використовуються методи: декомпозиції та структуризації цілей; експертно-аналітичний, бальний метод і метод колективного блокнота. Для визначення найбільш відповідного з урахуванням особливостей ДП «Електроважмаш» здійснено їх компаративний аналіз (табл. 1).

Таблиця 1 – Методи аналізу кадрового потенціалу

Методи аналізу	Переваги	Недоліки
Декомпозиції	Дозволяє, вивчити вплив на функціонування персоналу кожного фактора окремо, виключаючи вплив інших факторів. В результаті фактори ранжуються і відбираються найбільш суттєві з них.	Тривалість і складність у виконанні.
Структуризації цілей	Метод забезпечує взаємопов'язання, повноту, порівнянність цілей різних рівнів управління персоналом. Структуровані цілі часто представляють графічно у вигляді дерева цілей, що відображає зв'язки між ними та засоби їх досягнення.	Методу структуризації притаманні також певні недоліки. Відоме недовіру до методу структуризації пояснюється і тим, що дерева цілей, як правило, системні аналітики будують самостійно, без залучення керівників досліджуваного об'єкта.
Експертно-аналітичний	Даний метод, який є найбільш гнучким і всеохоплюючим, застосовується в тісному поєднанні з іншими і має різноманітні форми реалізації.	Однак даний метод не завжди володіє високою точністю і об'єктивністю, оскільки у експертів відсутні єдині критерії оцінок.
Бальний	Бальний метод дозволяє значною мірою подолати труднощі оцінки, пов'язані з неоднорідністю порівнюваних показників.	Показник бальної оцінки конкретного робітника не має верхньої межі.
Колективного блокнота	Дозволяє поєднувати незалежне висунання ідей з їх колективною оцінкою і спільним пошуком шляхів найбільш ефективного використання кадрового потенціалу.	Трудомісткість і тривалість розробки проекту.

За результатами аналізу представлених методик, їх переваг та недоліків встановлено, що найбільш коректною для застосування на ДП «Електроважмаш» є, яка полягає у найбільш універсальною методикою оцінювання кадрового потенціалу підприємства є експертно-бальна, яка дозволяє оцінити працівників за різними характеристиками.

Головна ідея бальної оцінки індивідуального потенціалу робітника – кількісний вимір за допомогою балів найбільш істотних характеристик як самого працівника, так і виконуваної ним роботи. При цьому враховуються: професійно-

кваліфікаційний рівень робітника, ділові якості, складність роботи (виконуваних функцій), конкретно досягнутий результат.

Для оцінки рівня кадрового потенціалу підприємства доцільно використовувати шкалу:

- 1) низький рівень – 0 – 15 балів;
- 2) нижчий середнього – 16 – 25 бали;
- 3) вищий середнього – 26 – 357 бали;
- 4) високий – 36 – 50 балів.

У процедурі оцінки ефективності трудової діяльності важливо визначити, за якими критеріями і показниками слід робити оцінку та знайти спосіб ефективності праці (це особливо складно зробити в перехідний до ринкових відносин період, коли адміністративно-командна система управління не поступалася місцем економічним і соціально-психологічним методам управління). Кадрова робота на підприємстві повинна бути спрямована на досягнення такого стану, при якому кожен працівник дорожив би своїм робочим місцем та розвивав свою професійну майстерність.

Загальна оцінка робітників підприємства приведена на прикладі ДП «Електроважмаш» наведена у табл. 2.

Таблиця 2 – Оцінка робітників ДП «Електроважмаш»

	Експертна оцінка, бал	Питома вага значущості	Експертна оцінка з урахуванням значущості, бал
1 група. Особисті якості			
1.1.Працездатність	7	0,30	2,13
1.2.Індивідуальність	4	0,17	0,70
1.3.Відповідальність	3	0,13	0,39
1.4.Дисциплінованість	6	0,26	1,57
1.5.Самостійність	3	0,13	0,39
Сума балів	23	1	5,17
2 група. Рівень професійної підготовки			
2.1.Професійна майстерність	7	0,21	1,44
2.2.Освіта	8	0,24	1,88
2.3.Підвищення рівня кваліфікації	5	0,15	0,74
2.4.Стаж роботи	10	0,29	2,94
2.5.Володіння інформацією про стан розвитку важкої промисловості	4	0,12	0,47
Сума балів	34	1	7,47
3 група. Ділові якості робітників			
3.1.Здатність до прийняття нових ідей і неординарних рішень	2	0,08	0,15
3.2.Контактність та вміння ефективно працювати	6	0,23	1,38
3.3Професійна компетентність	7	0,27	1,88
3.4.Високий рівень організації роботи	5	0,19	0,96

3.5.Якість виконуваних робіт	6	0,23	1,38
Сума балів	26	1	5,77

Комплексний показник кадрового потенціалу підприємства визначається за формулою:

$$K_{\text{кп}} = \sum m_i \times E_o, \quad (1)$$

де E_o – експертна оцінка складової кадрового потенціалу, бали;
 m_i – вагомість складової кадрового потенціалу;
 $i=1-n$ – кількість складових.

$$K_{\text{кп}} = 5,17 + 7,47 + 5,77 = 18,41$$

Так, виходячи з таблиці, рівень кадрового потенціалу робітників ДП «Електроважмаш» нижчий середнього 18,41 бали, тому для підприємства є актуальним розроблення заходів з підвищення рівня його розвитку. Потрібно створити таку систему кадрової роботи, яка може забезпечувати науково-обґрунтований підбір, навчання і виховання кадрів. Ця система формується з урахуванням конкретних умов виробництва, вимог науково-технічного прогресу, завдань підвищення ефективності виробництва і якості праці.

За результатами даних таблиць можна сказати, що на ДП «Електроважмаш» кадровий потенціал нижчий середнього.

Висновки. Результати досліджень свідчать, що особисті якості працівників вельми невеликі, це свідчить про те, що працівник не дуже зацікавлений у своїй роботі. Це пов'язано з умовами праці, оплатою праці, а також низький рівень життя. Рівень професійної підготовки, так само невеликий, це обумовлено, тим що молоде покоління не хоче йти працювати на заводи, немає особливої зацікавленості у працівників, без ініціативності і байдужість часом зустрічається серед робітників. Ділові якості робітників досить задовільні, але здатність до прийняття нових ідей і неординарних рішень досить низький показник, для даного підприємства це є мінусом. Таким чином, основні напрями підвищення ефективності використання персоналу досліджуваного підприємства полягатимуть у: моральному заохоченні працівників, поліпшенні системи підготовки і перепідготовки персоналу, удосконалення систем оплати праці та управління.

Список літератури:1. *Беляцкий, Н.П.* и др. Управление персоналом: Учебное пособие / *Н.П. Беляцкий, С.Е. Велеско, П. Ройш.* - Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002. - 352с.2. *Кибанов А.Я.* Управление персоналом организации - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 638 с.3.*Климович, Л.К.* Методы оценки персонала / *Л.К. Климович, Е.В. Ер-мольчик* // Вестник ГТТУ им.П.О. Сухого. - 2002. - № 2. - С.52.4. *Маслов, Е.В.* Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. *П.В. Шеметова.* - М.:

ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312 с.5. Попов, Г.Х. Оценка работников управления / Г.Х. Попов. - М.: Московский рабочий, 1976. - 352 с.

Bibliography (transliterated): 1 Beljackij, N.P. i dr. *Upravlenie personalom: Uchebnoe posobie* / N.P. Beljackij, S.E. Veles'ko, P. Rojsh. - Mn.: Interpresservis, Jekoperspektiva, 2002. - 352s.2. Kibanov A.Ja. *Upravlenie personalom organizacii* - 3-e izd., dop. i pererab. - M.: INFRA-M, 2005. - 638 s.3. Klimovich, L.K. *Metody ocenki personala* / L.K. Klimovich, E.V. Er-mo'chik // Vestnik GGTU im.P.O. Suhogo. - 2002. - № 2. - S.52.4. Maslov, E.V. *Upravlenie personalom predprijatija: Uchebnoe posobie* / Pod red. P.V. Shemetova. - M.: INFRA-M; Novosibirsk: NGAJeIU, 1999. - 312 s.5. Попов, Г.Х. *Ocenka rabotnikov upravlenija* / G.H. Popov. - M.: Moskovskij rabochij, 1976. - 352 s.

Надійшла до редколегії 17.03.2014

УДК 451

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, канд.екоп.наук, доц., НТУ «ХПІ»

МОНІТОРИНГ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються актуальні проблеми управління витратами підприємства в системі управління конкурентноздатністю підприємства. Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: моніторинг, витрати, управління витратами, система управління витратами, чинники.

Вступ. В умовах ринкової економіки основним в діяльності кожного підприємства є отримання максимального прибутку. З розвитком конкуренції на ринку та зниженням норми прибутку перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Ефективне управління витратами та результатами діяльності підприємств є важливим і складним завданням, вирішення якого актуальне для нинішніх умов господарювання.

Постановка завдання. Актуальність та висока економічна значущість проблеми управління витратами для розвитку підприємства та забезпечення його конкурентного становища зумовили необхідність проведення дослідження.

Методологія. Розвитку теоретичних і методичних основ управління витратами підприємства в умовах конкурентного середовища присвячені праці таких провідних, вітчизняних і зарубіжних дослідників та практиків, як Крапівницька С.М., Баканов М.І., Цал-Цалко Ю.С., С.Я. Голов, І.З. Должанська, Т.О. Загорна, Л.В.

Результати дослідження. Управління витратами на сьогоднішній день – це процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами і носіями та постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання економії. Це взаємопов'язаний комплекс робіт, які впливають на процес здійснення витрат під час господарської діяльності підприємства та направлений на досягнення оптимального рівня витрат на виконання будь-яких робіт в усіх підсистемах підприємства.

Отже управління витратами повинно вирішувати проблеми, пов'язані зі зниженням величини витрат, тому що здійснення виробничо-господарської та інших видів діяльності підприємства потребує наявності різноманітних ресурсів - матеріальних, трудових, технічних тощо, розміри яких повинні знаходитися у певному співвідношенні.

Оптимальне управління витратами, в свою чергу, підвищує ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність, посилює його здатність до захисту своїх ринкових інтересів і здатність за інших рівних умов отримати більший прибуток. Тому управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного підприємства.

Управління витратами також можна визначити як систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів.

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління, тобто функції повинні реалізовуватись через елементи управлінського процесу: прогнозування, планування, нормування, організація, калькулювання, мотивація та стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат.

Механізми управління витратами передбачають застосування певних методів та інструментів, за допомогою яких вивчають витрати, досліджують їхню поведінку, щоб управляти ними. Вибір методів полягає у застосуванні різноманітних способів і прийомів, за допомогою яких можна вивчити та отримати точну інформацію про витрати і на її підставі прийняти правильні управлінські рішення. Прийняття управлінських рішень впливає на величину фінансового результату підприємства, і тому завершальним етапом є оцінка прийнятого рішення на відповідність поставленим завданням. Якщо результат оцінки свідчить, що реалізація певних рішень і заходів має недоцільний і невігідний характер, виникає необхідність вибору іншого методу аналізу, який забезпечить вигоду та окупність витрат підприємства.

Наприклад, якщо підприємство, що має низьку вартість виробництва, знаходиться в кращому положенні, воно може частково захистити межі одержуваного прибутку від економічного потенціалу покупців.

Проте спроби досягти позиції лідера з низькою вартістю виробництва можуть бути пов'язані з ризиком і навіть втратою переваг підприємством. Так, наприклад, вузький погляд на зменшення витрат може перешкодити підприємству побачити перевагу покупців вищої якості та сервісу, що має тенденцію до зростання.

Можна запропонувати методику отримання конкурентних переваг за рахунок зниження виробничих витрат підприємства з використання чинників, які можуть бути причиною зниження витрат. До цих чинників можна віднести:

ефективний масштаб виробництва, який може бути досягнутий шляхом спрощення асортименту продукції, яка випускається;

комплексне управління якістю - переконання та досягнення, пов'язані з якістю продукції та виробничих процесів;

ефективність планування підприємства - наскільки ефективно, порівняно з нормами, планування;

ефективність використання виробничої потужності, високі фіксовані витрати при недовикористанні потужності збільшують витрати на одиницю продукції;

витратоутворювальних чинників, при яких вартість визначається або управляється багатьма факторами, які впливають одне на одного, для управління витратами необхідно розуміти взаємодію факторів, які існують у кожній конкретній ситуації;

вдосконалення зв'язків різних видів діяльності в ланцюжку, коли витрати від одного виду діяльності залежать від способу проведення інших, з'являється можливість зменшити вартість зв'язаних активностей шляхом їх координації і оптимального об'єднання;

прийняття фінансових рішень поточного характеру, наприклад, відносно управління дебіторською заборгованістю: альтернативою могло б бути депонування обігових коштів у банку й отримання відсотків за депозитами або придбання короткострокових фінансових активів;

організацію внутрішнього управління, зокрема на створення системи управлінського контролю;

стратегічний вибір і оперативне ухвалення рішень - у цьому чиннику дуже важливо щоб особи, що ухвалюють рішення на різних рівнях управління, не спробували зменшити витрати за рахунок низки управлінських дій;

система збалансованих показників - це система управління, що дає організації змогу чітко сформулювати плани на майбутнє та стратегію, а також втілити їх у реальні дії;

регулювання процесу формування ланцюжка наростання витрат шляхом виконання активностей іншими способами.

На підприємствах, як правило, немає вільної групи висококваліфікованих співробітників, які могли б цілеспрямовано займатися програмами зниження витрат.

Досвід, якого українські компанії набули в минулі роки, стосується інтенсивного зростання. Тепер же, проводячи роботу зі зниження витрат, вони отримують ще один досвід, який підвищить конкурентоспроможність компаній і додасть до вмінь їхніх менеджерів ще одну необхідну кваліфікацію.

Висновки. Управління витратами – це вміння економити ресурси і максимізувати віддачу від них. Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому подальший розвиток ринкових відносин робить неможливим та неперспективним існування підприємства на ринку без акцентування напряму стратегії на тотальному управлінні витратами.

Список літератури: 1. *Porter, M. E.* Международная конкуренция [Текст] : [пер.с англ.] / М. Е. Портер. – М. : Міністерство освіти, 2003. – 390 с. 2. *Горелкіна А.Л.* Оптимізація системи управління витратами// Державне управління. – 2006.- № 2. 3. *О.М. Майданська, О.І. Яценко.* Стратегічний підхід в управлінні витратами підприємства// Науковий вісник .-2008.-№18/2. 4. *Козаченко Г.В.* Управління затратами підприємства : монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлап'онов, Г.А. Макухін. - К. : Лібра, 2007. -320 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Porter, M. E.* *Mezhdunarodnaja konkurencija* [Tekst] : [per.s angl.] / M. E. Porter. – M. : Ministerstvo osviti, 2003. – 390 s. 2. *Gorelkina A.L.* *Optimizacija sistemi upravlinnja vitratami*// Derzhavne upravlinnja. – 2006.- № 2. 3. *O.M. Majdans'ka, O.I. Jashhenko.* *Strategichnij pidhid v upravlinni vitratami pidpriemstva*// Naukovij visnik .-2008.-№18/2. 4. *Kozachenko G.V.* *Upravlinnja zatratami pidpriemstva* : monografija / G.V. Kozachenko, Ju.S. Pogorelov, L.Ju. Hlap'onov, G.A. Makuhin. - K. : Libra, 2007. -320 s.

Надійшла до редколегії .20

УДК 657.1

Н.Ю. МАРДУС, канд.екон.наук, старший викладач НТУ «ХПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПИТАНЬ ОБЛІКУ ПРАЦІ І ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Пропонується дослідження облікового і аналітичного характеру, які б висвітлювали методіку формування показників праці та заробітної плати з урахуванням змін у законодавчій базі. Обґрунтовано основні питання в обліку заробітної плати, що утворюються під час економічних перетворень. Наведено основні заходи щодо удосконалення та спрощення оплати праці.

Ключові слова: оплата праці, розрахунки, організація обліку, нарахування на заробітну плату, облік.

Вступ. В умовах економічної трансформації заробітна плата повинна використовуватися як найважливіший засіб для стимулювання до зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості

© Н.Ю. Мардус, 2014

продукції, підвищення ефективності виробництва для суспільної злагоди і виступає як один із регулювальників ринку праці.

Заробітна плата була, є і ще тривалий час буде важливим якісним показником економічного господарювання, тому дослідження питань обліку і оцінки впливу зарплат призводить до запобігання негативних наслідків – прискореного зростання безробіття, руйнування мотивів і стимулів до праці працюючих.

Аналіз основних досягнень і літератури. Теоретичні та методичні аспекти проблеми обліку праці та її оплати займають увагу багатьох вчених, зокрема: Андросової О.Ф., Кантаєвої О.В., Гапоненко Н.Л., Потривасєвої Н.В., Сирцевої С.В., Секіріної Н.В. тощо, які дослідження вказаних авторів охоплюють значний спектр питань з оплати праці. Проте, постійні зміни у законодавстві з нарахування заробітної плати і утримання з неї потребує більш детальне обґрунтування сутності заробітної плати за у сучасних умов господарювання.

Мега дослідження. Виявлення основних проблем обліку праці і заробітної плати та організації розрахунків за виплатами з працівниками, а також розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

Матеріали досліджень. Економічні процеси вимагають нових заходів щодо поліпшення систем оплати праці, удосконалення організації обліку праці та її оплати. Облік оплати праці і розрахунків з робітниками – одна з найбільш трудомістких і відповідальних ділянок бухгалтерського обліку. Отже, дослідження облікового і аналітичного характеру, які б висвітлювали методику формування показників праці та заробітної плати є актуальними.

Роль бухгалтерського обліку зростає в сучасних умовах, коли підприємства самостійно встановлюють форми і системи заробітної плати, умови преміювання, чисельність та склад працівників.

Згідно із Законом «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

При нарахуванні доходів у вигляді заробітної плати працівникам утримують податок з доходів фізичних осіб. База оподаткування є нарахована заробітна плата, яка зменшується на суму єдиного соціального внеску на обов'язкове державне

соціальне страхування та страхових внесків у Накопичувальний фонд згідно із статтею 164.6 ПК України [2].

З прийняттям Податкового Кодексу [2] та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [3] відбулися зміни щодо утримань з заробітної плати. Згідно із статтею 143 до складу видатків платника податку відносяться суми єдиного внеску на обов'язкове державне соціальне страхування [2].

Зокрема у кодексі [2] визначено ставку оподаткування доходу фізичних осіб у розмірі 15 % з доходу, що не перевищує 10 мінімальних заробітних плат, у разі якщо загальна сума отриманих платником податку у звітному податковому місяці доходів, перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, ставка податку становить 17 % суми перевищення з урахуванням податку, сплаченого за ставкою 15%.

Відповідно до закону [3] єдиний внесок встановлюється у відсотках до бази нарахування єдиного внеску відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску, з урахуванням видів їх економічної діяльності. База нарахування єдиного внеску – сума нарахованої заробітної плати за видами виплат, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці» [1] та сума винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами.

Підприємство для обліку ЄСВ використовує субрахунок 651 «Розрахунки по пенсійному забезпеченню». По кредиту субрахунка 651 слід відражати нарахування обов'язків по ЄСВ, а по дебету — погашення заборгованості по ЄСВ.

Аналітичний облік незамінний при визначенні розміру оплати праці та відрахувань з неї за кожною особою окремо та при віднесенні витрат на рахунки, субрахунки. Аналітичний облік на субрахунку 651 слід вести по кожній ставці ЄСВ. Розмір ЄСВ у частині нарахувань на заробітну плату для роботодавців залежить від класу професійного ризику виробництва, до якого страхувальник відноситься в залежності від виду економічної діяльності.

Мінімальна ставка ЄСВ у частині нарахувань становить 36,76 %, а максимальна - 49,7%. Якщо, наприклад, підприємство відноситься до 22 класу професійного ризику, тому розмір ЄСВ становить 37,19%. Розмір ЄСВ у частині утримань для звичайних робітників не залежить від класу професійного ризику роботодавця і становить 3,6 % згідно із ч. 7 ст. 8 Закону № 2464 [3]. Для підприємств, в яких працюють інваліди ставка нарахування ЄСВ становить 8,41 %, утримання - 3,6 %. Сума допомоги по тимчасовій непрацездатності та оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця становить у частині нарахувань 33,2 %, а у частині утримань – 2 %.

Згідно підпункту 169.4.1 ПК України може застосовуватися податкова соціальна пільга 2014 року до доходу працівника у вигляді заробітної плати чи прирівняних до неї виплат, якщо розмір доходу не перевищує прожиткового мінімуму для працездатної особи.

Згідно із статтею 142 ПК України № 2755-VI до складу видатків платника податків включаються видатки на оплату праці фізичних осіб, що мають трудові відносини з таким платником податку, які включають нараховані витрати на оплату основної та додаткової заробітної плати та інших видів заохочень та виплат, у вигляді премій, заохочень, відшкодування вартості товарів, робіт, послуг, витрати на оплату авторського винагородження та за виконання робіт, послуг згідно із договором, а також будь-яка інша оплата у грошовій або натуральній формі згідно із колективним договором [2].

Облік заробітної плати завжди відрізнявся від інших ділянок обліку великими обсягами даних, різноманітністю розрахунків, короткими термінами їх виконання, необхідністю звертання до даних попередніх періодів на досить значній відстані.

Результати досліджень. Зміни законодавства, розвиток систем оплати праці, методів аналізу роботи з персоналом обумовлюють постійну динаміку на цій ділянці обліку й потребують постійної уваги до відповідних засобів та способів роботи. Використання автоматизації на даній ділянці обліку дає компанії можливість скоротити затрати часу на обробку великої кількості інформації та аналіз даних, дозволяє керівництву ефективно планувати й здійснювати кадрову політику[4].

Висновки. Одним з важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг продукції, виконання норм продажів, фонд заробітної плати і його структуру.

Список літератури:1. *Закону України* «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95.2>. *Податковий Кодекс України* від 02.12.2010 № 2755-VI. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.3>.*Закон України* «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 №2464-VI. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.4>.*Закону України* Про обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за [...] Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 26.09.2001 № 1266.

Bibliography (transliterated): 1. *Zakonu Ukrayiny «Pro oplatu pratsi»* vid 24.03.1995 # 108/95-VR. -[Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95.2>. *Podatkovyy Kodeks Ukrayiny vid 02.12.2010 # 2755-VI.* -[Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.3>.*Zakon Ukrayiny «Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahal'noobov'yazkove derzhavne sotsial'ne strakhuvannya»* vid 08.07.2010 #2464-VI. - [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.4>.*Zakonu Ukrayiny Pro*

УДК 658.589:621

С.А. МЕХОВИЧ, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ»;
І.В. ПАХОМОВА, магістрант НТУ «ХПІ»

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

В статті аналізуються кластерний підхід, вплив кластерного підходу на підвищення ефективності розвитку підприємств машинобудування. Визначення механізму об'єднання машинобудівних підприємств у кластери та розвитку кластерів підприємств.

Ключові слова: кластерний підхід, машинобудування, розвиток, кластеризація.

Вступ. Перехід на ринкові засади в господарюванні поставив перед Україною гостру проблему активізації інноваційної діяльності, викликану як специфічним станом економіки, так і поруч ресурсних обмежень, які впливають з вимог до перспективної динаміки економічного розвитку. Здійснення успішного підприємництва чи окремих бізнес-процесів на сьогоднішньому етапі функціонування вітчизняних підприємств неможливе без розробки і впровадження інновацій в процеси виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем організації та діяльності підприємств у межах кластерних структур; вивчення впливу кластерного підходу на підвищення ефективності розвитку вітчизняних підприємств та інституцій зробили такі вчені, як П. Бубенко, Н. Герасимчук, О. Горняк, Г. Григор'єв, О. Гуменюк, П. Заремба, М. Мельникова, Л. Петкова, В. Письмак, В. Ратушняк, Г. Семенов, О. Фіщук, І. Швець та інші.

Мета досліджень. В Україні кластерний підхід ще недостатньо досліджений. Отже, актуальність розробки концепцій щодо використання кластерного підходу в найбільш перспективних галузях з метою прискорення темпів розвитку вітчизняних підприємств, а також визначення механізму об'єднання машинобудівних підприємств у кластери та розвитку кластерів підприємств.

Матеріали досліджень. На сучасному етапі розвитку машинобудування основним питанням, яке необхідно вирішити найближчим часом - визначити пріоритети й розробити механізм реалізації антикризової галузевої промислової

політики виходячи з поточної економічної ситуації в Україні, спрямованої на модернізацію й підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Ринкові відносини розвиваються вже досить довго. Накопичено певний досвід реструктуризації й диференціації великих машинобудівних підприємств в

© С.А. Мехович, І.В. Пахомова, 2014

українських умовах, аналіз якого дозволяє визначити підходи до вибору шляхів розвитку машинобудування.

Реалізація всієї сукупності цих проблем вимагає активного використання як методів, що вже склалися, так і зосередження уваги на тих методах і засобах, які ще недосить використовуються, але мають велику потенційну перевагу.

Серед сучасних підходів до визначення шляхів розвитку галузі виділяється кластерний підхід, запропонований Майклом Портером. Сутність підходу полягає в тому, що у своїй теорії національної, державної й місцевої конкурентоспроможності економіки Портер провідне місце відводить кластерам. Кластери – «це сконцентровані по географічній ознаці групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій у певних областях, що конкурують, але разом з тим і ведуть спільну роботу. Це група взаємозалежних компаній, що географічно пов'язані між собою, діють у певній сфері й характеризуються спільною діяльністю й взаємодоповнюють один одного». Термін «кластер» запозичений з англійської мови, буквально означає «рости разом». Інтерес до кластерів як ефективного інструменту підвищення конкурентоспроможності з'явився в останній чверті ХХ століття.

Головним висновком, зробленим Портером, було наступне: чим більше розвинені кластери в окремій країні, тим вище у цій країні рівень життя населення і конкурентоспроможність компаній [2].

Головною ознакою кластерних структур є об'єднання декількох окремих елементів у єдине ціле для реалізації поставлених цілей, досягнення спільної мети, вирішення спільних проблем. Кластерний підхід створює необхідні умови для розвитку підприємств. У розвинених країнах він є потужним фактором підвищення рівня конкурентоспроможності, забезпечення значних темпів економічного розвитку підприємств та інституцій і збільшення його інноваційної складової. Кластерний підхід дає змогу об'єднати підприємства, уряд і місцеві інституції для ведення конструктивного діалогу в напрямі підвищення результатів діяльності та пропонує дієві механізми співробітництва бізнесу та уряду.

Підхід є досить новим, проте, вже встиг одержати як позитивні відзиви. Опоненти із числа представників промисловості, визнаючи широкі можливості застосування кластерного підходу, вважають, що для нашої країни він передчасний

доти, поки не встало на ноги виробництво конкурентоспроможної несировинної продукції. Інші, навпаки, вважають, що якщо дана філософія стосовно промисловості буде застосовуватися, то вона здатна принципово змінити зміст промислової політики. Світова практика свідчить, що в останні два десятиліття процес формування кластерів відбувався досить активно. В цілому, за оцінкою експертів, до теперішнього часу кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу.

Аналіз світових процесів кластеризації підприємств у цілому доводить високу ефективність діяльності кластерних об'єднань та їх визначальний вплив на прискорення економічного розвитку [5]. Отже, цілком доцільною для України є необхідність використання досвіду зарубіжних країн для активізації кластерного розвитку вітчизняних підприємств та інституцій. При цьому необхідно відзначити, що власний досвід кластеризації підприємств на сьогодні в Україні вже є. Схему поширення кластеризації по регіонах України наведено на рис. [6].

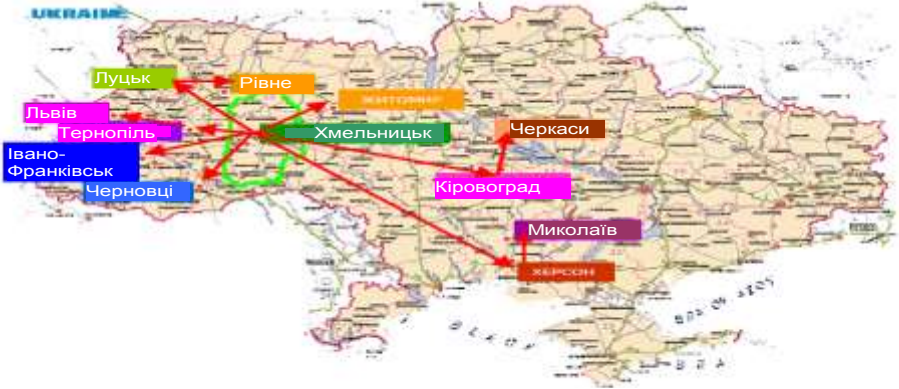


Рис. - Поширення досвіду кластеризації по регіонах України

Вибір нами саме цього підходу, як методологічної основи продиктований не копіюванням положень, запропонованих М. Портером, а можливістю адаптації теорії кластерів до вирішення проблем, що нагромадилися, у машинобудуванні, а також відповідністю цієї теорії основним положенням промислової політики.

Уважне вивчення властивостей кластерів показує шляхи пошуку збалансованості виробничої потужності й виробничої програми, причому основний ефект росту продуктивності досягається не від діяльності окремих підприємств, а від взаємодії й обміну у середині кластера.

Спеціалізація виробництва здійснюється одночасно з галузевим і територіальним принципами кооперування. Економічна ефективність спеціалізації й кооперування визначається успішністю проведення організаційно-планових заходів з

метою підвищення технічного рівня виробництва і якості продукції. Організаційні заходи, проведені в рамках кластера, не обмежуються тільки машинобудівними підприємствами, але включають підприємства суміжники з інших галузей, наукові організації, споживачів продукції й т.д. Заходи проводяться при участі державних органів влади й повинні бути спрямовані не тільки на вдосконалення роботи підприємств, а в основному на розвиток «... взаємин: між постачальниками й споживачами факторів виробництва, між кінцевими споживачами й виробниками товарів, між самими виробниками й урядовими інститутами тощо» [3].

Формування кластерів на певній географічній території обумовлено наявністю переваг у підвищенні продуктивності за рахунок зниження витрат, пов'язаних з поділом і комбінуванням ринкових взаємин, поліпшення обміну інформацією, а також тим, що місцеві організації з більшою готовністю реагують на спеціалізовані потреби кластера. Недолік полягає в найбільш гостро відчутному конкурентному тиску з боку аналогічних фірм при організації кооперативних форм взаємодії [1].

Наявність загального географічного простору, де люди живуть і працюють, сприяє виникненню довіри, відкритої комунікації. У межах регіону близьке розташування підприємств і організацій забезпечує офіційні й неофіційні контакти усередині структури кластера, утворюючи мережу певних форм спільності, і підвищує частоту й чинність взаємодії.

Важливою умовою є розвиток й удосконалення всіх кластерів, незважаючи на те, що не всі з них досягнуть успіху. Ринок покаже життєздатність тих або інших кластерів, але ніяк не органи влади. Однак держава має створити усі передумови для розвитку кластерів, як складової частини антикризової промислової політики [4].

Таким чином, на сучасному етапі для вибору пріоритетів державної антикризової промислової політики необхідно залучити економічні критерії, причому чітко адаптовані до специфіки становлення в Україні та її регіонах ринкової економіки.

Список літератури: 1. *Мамонова В. В. Методологія управління територіальним розвитком* : [монографія] / В. В. Мамонова.– Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2006. – 196 с. 2. *Портер М. Международная конкуренция : конкурентные преимущества стран / М. Портер* - М. : Международные отношения, 1993. – 896 с. 3. *Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры / С. И. Соколенко.* – К. : Колос, 2002. – 546 4. *Ольга Мягкова* к.держ.упр., доцент, Київський міжнародний університет, м. Київ кластерний підхід до вибору моделі розвитку машинобудування 5. *Вестник МГОУ. Серия Экономика 2009 №04* - Москва.: Изд-во МГОУ. – 2009, - 68 стр. *Наджафов В. Н. Обзор зарубежного опыта внедрения кластеров.* 6. *Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів)* : [монографія / заг. ред. С.І. Соколенка]. – К., 2005 – 238 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Mamonova V. V. Metodologija upravlinnja teritorial'nim rozvitkom* : [monografija] / V. V. Mamonova.– H. : Vid-vo HarRI NADU "Magistr", 2006. – 196 s. 2. *Porter M. Mezhdunarodnaja konkurencija : konkurentne preimushhestva stran / M. Porter* - M. : Mezhdunarodnye otnoshenija, 1993. – 896 s. 3. *Sokolenko S. I. Proizvodstvennye sistemy globalizacii: seti, al'jansy, partnerstva, klasteri / S. I. Sokolenko.* – K. : Kolos, 2002. – 546 4. *Ol'ga Mjagkova*

k.derzh.upr, docent, *Kiivs'kij mizhnarodnij universitet*, m. Kiiv klasternij pidhid do viboru modeli rozvitku mashinobuduvannja **5**, Vestnik MGOU. Serija *Jekonomika* 2009 №04 - Moskva.: Izd-vo MGOU. – 2009, - 68 str. Nadzhafov V. N. *Obzor zarubezhnogo opyta vnedrenija klasterov*. **6**. *Pidvishhennja konkurentozdatnosti ekonomiki oblastej Zahodu ta Pivdnja Ukraini na osnovi formuvannja novih virobничих sistem (klasteriv)* : [monografija / zag. red. S.I. Sokolenka]. – K., 2005 – 238 c.

Надійшла до редколегії 17.03.2014

УДК 330.341.1

С.О. ВАСИЛЬЦОВА, канд. екон. наук, ст. викл. НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Пропонується розглянути проблеми формування портфелів інноваційно-інвестиційних проектів на фармацевтичних підприємствах. Розглянуто сучасний стан вітчизняної переробної промисловості. Визначені основні причини аналізуємого явища. Проведено аналіз фінансування та інноваційної активності переробної промисловості.

Ключові слова: портфель проектів, фармацевтична промисловість, фінансування, інноваційна активність.

Вступ. На сьогоднішній день більшість українських фармацевтичних підприємств почали впроваджувати у виробництво генерики і лише нещодавно перейшли до розробки власних оригінальних лікарських засобів [99]. Для розширення випуску власних оригінальних лікарських засобів необхідні значні фінансові ресурси, але підприємства не завжди

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування портфелів інноваційно-інвестиційних проектів знаходяться у полі зору науковців Г. Арчібальда [1], І. А. Бланка [2], С.Д. Бушуєва [3], В.А. Первушина [4], які переважно розглядаються принципи формування портфелів фінансових інструментів, однак інноваційний розвиток потребує приділенню уваги формування та оцінюванню розробки (методів) для портфеля реальних інноваційно-інвестиційних проектів у переробній промисловості.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження стану фармацевтичної галузі та визначення причин недостатньої інноваційної активності фармацевтичних підприємств.

Матеріали дослідження. За часів СРСР в Україні було сформовано сильну фармацевтичну галузь. На території нашої держави зосереджувалася переважна більшість відповідних потужних заводів та дослідницьких центрів. За словами

експертів, Україна була однією з небагатьох країн у СНД, що мала власну фармакопею (сукупність стандартів та положень, що визначають норми якості лікарської сировини). Після розпаду СРСР вітчизняні фармацевтичні підприємства певний час або виробляли однотипну дешеву продукцію, або обмежувалися виробництвом субстанцій для виробництва готових лікарських засобів. Згодом почали впроваджувати у виробництво генерики і лише нещодавно перейшли до розробки власних оригінальних лікарських засобів [5].

© С.О. Васильцова, 2014

Незначна частка оригінальних лікарських засобів у структурі виробництва вітчизняних підприємств пояснюється перш за все тривалістю розробки (до 10 років), їх вартістю і як наслідок, зростання ризику науково-дослідної діяльності та ринкових ризиків. Тому термін окупності інвестицій може розтягнутися на десятиліття, цей факт має негативний вплив на діяльність підприємства.

Сучасний стан вітчизняної переробної промисловості характеризується недостатнім впровадженням наукових розробок та невеликою часткою інноваційної роботи: низька інноваційна здатність та, відповідно, активністю промислового виробництва: реалізацію інновацій в 2012 році здійснювали лише 11,5% підприємств, тоді як для розвинених держав цей показник становить 20-40%; на придбання нових технологій виділяється менше 2%, а на дослідження та розробки – 12,4% всіх коштів, що витрачаються на інновації (2012 рік); у 2012 році питома вага обсягу інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації інноваційно-активних промислових підприємств склала лише 3,8% [5].

Проаналізувавши вплив ключових аспектів фармацевтичного ринку (співвідношення частки готових лікарських засобів (далі ГЛЗ) вітчизняного виробництва та імпортного походження у структурі фармацевтичного ринку України, виробництво генериків (біоеквівалентних копій оригінальних препаратів), виробництво оригінальних препаратів, просування ЛЗ, вплив ЛЗ азіатського походження на вітчизняний фармацевтичний ринок, збільшення обсягів експорту вітчизняних ЛЗ, державне регулювання фармацевтичного ринку) на розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі, можна зробити висновок, що в 2012—2013 рр. спостерігатимуться такі тенденції:

1. Збереження та поступове зростання обсягів виручки від реалізації продукції, виробленої вітчизняними підприємствами, тому що лікарські засоби входять у групу товарів з низьким ступенем еластичності попиту, тобто, попит на дану продукцію залишається стійким навіть при зниженні купівельної спроможності населення в умовах економічної кризи.

2. Посилення державного регулювання фармацевтичної галузі України. При цьому, негативно на показники діяльності українських виробників фармацевтичної продукції може вплинути: повна заборона реклами лікарських засобів усіх груп,

встановлення обмежень на торговельну націнку для дистриб'юторів лікарських засобів вітчизняного виробництва; спрощення контролю за лікарськими засобами, які імпортуються в Україну.

3. Українські фармацевтичні виробники мають можливості у середньостроковій перспективі збільшити обсяги експорту своєї продукції. При цьому, позитивними факторами, які сприятимуть зміцненню ринкових позицій вітчизняних підприємств є: концентрація виробничих потужностей на розширенні виробництва препаратів-генериків; поступовий перехід виробничих процесів на стандарт належної виробничої практики (good manufactured practice-GMP);

4. Удосконалення процесу формування інноваційно-інвестиційних портфельів з перспективних проєктів на фармацевтичних підприємствах за рахунок розвитку інструментарію, покликано забезпечити процес формування ПРПП.

Якість кінцевого інноваційного продукту значною мірою визначається ефективністю системи управління якістю підприємства та належною організацією самого виробничого процесу. Базовим для фармацевтичної галузі є стандарт GMP. Стандарти ISO серії 9000 – це основні (неспецифічні, міжгалузеві, generic management system standards) стандарти, в той час як GMP – галузевий стандарт тільки для фармацевтичної промисловості.

На сьогоднішній день фармацевтична галузь України є однією з найперспективніших, про що свідчать основні тенденції та темпи росту світового фармацевтичного ринку. Як зазначають експерти, в найближчі п'ять років вітчизняні виробники можуть збільшити обсяги реалізації на 15-20 % та значно розширити ринок збуту. Сьогодні в Україні функціонують понад 180 підприємств – виробників лікарських засобів, 23 фармацевтичні фабрики, біля 2000 оптових фармацевтичних компаній, понад 22 000 аптек. Проте, незважаючи на прогнозовані перспективи успіху галузі, слід відзначити наявність групи чинників, що негативно впливають на ефективність діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств та стримують їх розвиток.

Разом з тим, серед обов'язкових елементів інноваційної привабливості інновацій в галузі фармацевтики є: безпечність, соціальна цінність, пріоритетність сегменту, універсальність, науково-технічна новизна, технологічність, ефективність (економічна, соціальна, екологічна, інформаційна) тощо.

Всі ці передумови спонукають вітчизняних виробників вживати заходів з підвищення ефективності виробництва та оптимізації структури витрат, що зараз здійснюються лише за рахунок власних ресурсів підприємств, накопиченого ними ресурсного та людського капіталу. Залученню додаткових коштів для фінансування досліджень значною мірою сприяє підвищення інвестиційної привабливості підприємств-інноваторів галузі.

Щодо вітчизняних виробників фармацевтичної продукції, то лідерами галузі на сьогоднішній день є ВАТ «Фармак», корпорація «Артерім» (до складу якої входять «Київмедпрепарат» та «Галичфарм»), «Фармацевтична фірма «Дарниця», «Фармацевтична компанія «Здоров'я» та НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод». Частка ринку п'яти найбільших вітчизняних фармацевтичних підприємств становить трохи більше 47 % від загально об'єму фармацевтичного ринку України.

Аналіз інноваційної діяльності підприємств-інноваторів дозволив встановити основні причини, що зумовлюють повільні темпи розвитку науково-дослідної діяльності у фармацевтичній галузі України. До них, в першу чергу, відносяться:

- нестача фінансових ресурсів і недостатня матеріально-технічна база підприємств, які займаються науковими дослідженнями;
- зниження кількості наукового персоналу, в тому числі висококваліфікованого;
- недостатня методична обґрунтованість формування портфелів реальних інноваційно-інвестиційних проєктів.

Підтвердження економічної цінності наукової ідеї – справа майбутнього. Пропонуючи свою наукову ідею, автор висловлюється на мові, що є іманентною його науці. Гіпотетичні умови не дають можливості використовувати мову зиску, демонструвати цифри. Через відсутність звичних для бізнесу величин для обґрунтування, припущення щодо цінності винаходу, вартості патенту або ноу-хау сприймається недовірливо.

Проблема стосується не тільки представників бізнесу – представники управління державою та суспільних утворень, громадськості не можуть узгодити свої інтереси через певну відсутність спільних понять, таких інтерпретацій ефектів та показників від проєктів, які б дохідливо демонстрували інтереси кожної групи. Проблему не можна недооцінювати – попри удавану здоланність, саме вона є однією з головних перешкод. Тому є необхідним оцінювати суспільний та загальноекономічний вплив ПРІП на кінцеві показники діяльності підприємства, суспільства та інш.

Проблемою, частково похідною від вищезазначеної слід вважати несвоєчасну розробленість проєктних пропозицій, зокрема, економічної моделі – як інноваційно-інвестиційного проєкту, так і портфеля, відсутність належним чином описаної схеми з призначенням обов'язків та зон відповідальності. Тобто формування принципової схеми, яка відобразить етапи підготовки, моделювання, формування та оцінювання ПРІП надасть можливість довести високу цінність проєктної пропозиції.

Передбачувані учасники, на етапі розгляду проєкту, не завжди вірно розуміють не тільки власну роль, але й можуть перебувати у омані щодо майбутніх обсягів робіт. Отже, коли проєкт переходить до робочої фази, з'ясується, що обсяги

роботи учасників не відповідають їх можливостям або бажанням. Вони можуть бути як завеликими, так і виглядати у очах виконавців мізерними, такими, що обмежують його сподівання, інтереси та творчі можливості. Виникає конфлікт, який здатен потягти припинення проекту. Тому доцільно було б сформулювати показники, яким має відповідати проекти, що претендують на включення до складу портфеля.

Наступною проблемою, яка частково породжується попередньою, є відчутне розпадання наукової спільноти за ознакою запитаності результатів наукової праці. Наразі маємо таке положення речей, коли значна частина науковців не має можливості втілити свої напрацювання і залишається у положенні теоретиків.

Це відбувається через низку причин:

- загальний низький стан культури взаємодії бізнесу й науки, як загалом, так і у межах інноваційно-інвестиційних проектів;
- насправді недешеву вартість розробок фундаментальної науки (додамо, що еволюція за визначенням дешевою бути не може);
- бажання бізнесу отримати все якомога дешевше, а то й безоплатно, відсутність поваги до результатів творчої праці, зумовленої особливостями економічної історії та культури.

Таким чином, на фоні перелічених об'єктивних проблем та культурних особливостей складається тенденція, коли бізнес цікавиться виключно розробками, можливими у короткий час для практичного втілення. Вчені, украй незадовільно захищені законодавством та культурою ведення бізнесу, не наважуються взаємодіяти з бізнесом, не бажаючи бути ошуканими. Тобто, верстви економічного середовища, покликані взаємодіяти, розходяться у своїх бажаннях.

Бізнес втратив можливості отримувати ідеї та винаходи, які б забезпечили ринковий прорив. Фінансуючи розробки, спрямовані на вирішення певних, означених технологічних, проблем, підприємства отримують, псевдо інновації або ж, у кращому випадку, – інновації-поліпшення. Таким чином, задовольняючись тимчасовими рішеннями корпорації, змушено залишаються на досягнутому невисокому рівні.

У інших випадках, не розуміючись на специфічній інформації, бізнес звертається туди, де інформацію подано на доступній мові і широко рекламовано – за кордон. Таке положення речей, високовартісне для держави, само собою має ще одну негативну сторону – тягне подальше відокремлення вітчизняної науки від можливостей бізнесу, а отже – втрати для обох сторін. Є очевидним, що, у переважній більшості випадків, реалізувати інновації радикальні, здатні утворювати нові споживчі ринки, можливо лише у взаємодії з фундаментальною наукою. Саме у ній народжуються парадоксальні відкриття.

Все це потребує обґрунтованого методичного підходу та інструментарію покликаного забезпечити процеси формування інноваційно-інвестиційного портфеля

в системі координат «прибутки (корисність) – втрати (сумарний ризик)», який на відміну від існуючих буде базуватися на принципах системності, динамічності, комплексності та надасть можливість сформувати ефективний портфель як для підприємства так і суспільства в цілому.

Іншою проблемою, не настільки декларованою, є небажання фахівців допускати втручання інших особистостей в зону їхньої компетенції та відповідальності.

З вищевикладеного можливо зробити, наступні висновки:

- портфель інноваційно-інвестиційних проєктів, як джерело потужного розвитку сторін-учасниць, для свого продуктивного існування, потребує певної роботи з підготовки ефективної співпраці сторін – розробки загальнозрозумілої термінології, в тому числі – щодо наукових знань, вигід та системи винагород, алгоритмів спілкування, відповідальності тощо.

- на стадії формування портфеля слід чітко окреслити права, відповідальність груп (осіб) та їх границі – розуміння власної ролі своєчасно встановить підпорядкованість та обмежить можливі конфлікти груп-учасників та лідерів;

Вважається, що підприємству, яке планує сформувати портфель інноваційно-інвестиційних проєктів, слід було б готувати співробітництво, як щодо втілення наукової ідеї, так і щодо експертного нагляду за ходом виконання наукомісткої частини проєктів портфеля. Така взаємодія:

- підвищить фаховість аналітичної роботи щодо ходу виконання інноваційних проєктів;
- сприятиме економії ресурсів на етапі науково-дослідної роботи;
- внесе необхідне різноманіття суджень та підвищить виникнення нових можливостей щодо інноваційного продукту;
- сприятиме відновленню мостів між наукою та виробництвом.

Насамкінець слід наголосити, що якщо закони змінюються достатньо швидко, то культурні традиції закладаються або відроджуються повільно. Тож, усі сторони, які бажають брати участь у інноваційній діяльності, є покликаними формувати культурні норми, які, у свою чергу, виступають першоджерелом успіху будь-якої шляхетної колективної праці.

Для проведення такої роботи та одночасної гармонізації термінології з термінологією розвинених країн можливо використати у якості підґрунтя керівництво «Оцінка наукової та науково-технічної діяльності. Рекомендації зі збору та інтерпретації даних по технічних інноваціях», прийняті Європейською комісією та статистичною організацією Європейської Комісії у 1997 році та подібні документи світової спільноти. [6, с.7, 7] Така робота є необхідною:

- для приведення у відповідність статистичного обліку елементів інноваційної діяльності у межах держави;

- щоб мати можливість вести дослідження у власній країні та порівнювати дані з даними держав світу;
- для вирішення методичних проблем при впровадженні інновацій в межах бізнесу та держави;
- для запобігання проблемам на рівні ведення інноваційних проектів та утримання інноваційних портфельів на підприємствах, тобто, для вирішення однієї з найвагоміших проблем інноваційної діяльності – проблеми комунікацій.

Гармонізувавши термінологію, вітчизняні суб'єкти інноваційної діяльності не тільки уникають віднесення до інновацій витрат та продуктів, які не мають до нововведень жодного стосунку, а й встановлять показники інноваційності щодо продуктів або послуг, які не підлягають вимірюванню за допомогою показників зиску, як-от: охорона здоров'я, державне управління тощо.

Висновки. Попри все викладене слід зазначити, що, зважаючи на складність ведення інноваційно-інвестиційних портфельів, які об'єднують результати наукових пізнань людства, навіть ідеально налаштовані взаємодії учасників не гарантують успіху інноваційної діяльності. І таке положення речей є звичайним проявом діалектичної світобудови.

Розглянувши понятійний базис та проблеми, наявні у інноваційно-інвестиційній сфері держави, можливо розглянути ПРПП як чинник розвитку – і через форсаж еволюції, і через стимулювання 179ї сегментарного обміну у суспільстві.

Список літератури: 1. *Арчибальд Р.* Управление высокотехнологичными программами и проектами. / *Р. Арчибальд* - М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2010. – 464с. 2. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / *Бланк И. А.* – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с. 3. *Бушуев С.Д.* Креативные технологии в управлении проектами и программами. / *С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, И.А. Бабаев и др.* –К.: Саммит книга, 2010, -768с. 4. *Первушин В.А.* Практика управления инновационными проектами. / *В.А. Первушин* - М.: Дело АНХ, 2010. – 208 с. 5. *Грэй Н.* Пятьдесят лучших фармацевтических компаний 2010 года : шестой ежегодный отчет Pharmaceutical Executive / [пер. с англ. Н. Тышечко] / *Грэй Н.* // Провизор. - Харьков : ЧП "Фармитэк", 2012. - № 12. - С. 32-34. 6. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data : Oslo Manual. - Paris : OECD, Eurostat, 1997 / [електронний ресурс] / режим доступу до ресурсу : www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf 7. Організація і методика внутрішньогосподарського контролю інвестиційної діяльності підприємств : [Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи] : тези доповідей учасників IV міжвузівської конференції / *Пантелєв В. П.* –Київ : ДАСОА. –2006. –С. 74-76.

Bibliography (transliterated): 1. Archibal'd R. *Upravlenie vysokotekhnologichnymi programmami i proektami.* / R. Archibal'd - M.: Kompanija AjTi; DMK Press, 2010. – 464s. 2. Blank I. A. *Investicionnyj menedzhment. Uchebnyj kurs* / Blank I. A. – K.: Jel'ga-N, Nika-Centr, 2002. – 448 s. 3. Bushuev S.D. *Kreativnye tehnologii v upravlenii proektami i programmami.* /S.D. Bushuev, N.S. Bushueva, I.A. Babaev i dr. –K.: Sammit kniga, 2010, -768s. 4. Pervushin V.A. *Praktika upravlenija innovacionnymi proektami.* / V.A. Pervushin - M.: Delo ANH, 2010. – 208 s. 5. Grjej N. *Pjat'desjat luchshih farmacevitcheskih kompanij 2010 goda : shestoj ezhegodnyj otche Pharmaceutical Executive* / [per. s angl. N. Tyshheckoj] / Grjej N. // Provizor. - Har'kov : ChP "Farmitjek", 2012. - № 12. - S. 32-34. 6. *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data : Oslo Manual. - Paris : OECD, Eurostat, 1997 / [elektronnij resurs] / rezhim dostupu do resursu :*

УДК 005.95

О.М. ШИРОКОВА, канд.екон.наук, доц., Українська державна академія залізничного транспорту, Харків

ОПТИМІЗАЦІЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ОСНОВІ ЇЇ ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуті актуальні питання активізації трудової діяльності на основі індивідуального підходу. Проаналізовано основні положення теорій мотивації праці персоналу та на їх основі розроблено практичні рекомендації управління трудовими ресурсами, як елемента у системі мотивації праці.

Ключові слова: мотивація, кадровий потенціал, трудова діяльність, потреба.

Вступ. Мотивація – це процес, який активізує трудовий колектив і кожного працівника, спонукає його до ефективного виконання своїх обов'язків та сприяє реалізації підприємства. Іншими словами, основною метою процесу мотивації є одержання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє оптимального використовувати всі ресурси, підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства. Тому питання стосовно мотивації персоналу є однією з найбільш важливих проблем керівників різних рівнів, як основного засобу мобілізації наявного кадрового потенціалу.

Загальновідомо, що основна роль у безбитковій роботі будь-якого підприємства належить його персоналу.

Провідний досвід та положення сучасної теорії показують, що підприємство досягає успіху тоді, коли визнає персонал головним джерелом ефективного розвитку підприємства та рушійною силою всієї економічної системи. Це означає, що сучасний рівень виробництва не може розвиватися без ефективних мотиваційних систем персоналу.

Традиційна теорія з мотивацією персоналу пов'язує, як правило, підвищення продуктивності праці, але сучасний стан економічного, соціального та культурного розвитку вимагає від цього поняття дещо іншого змістовного наповнення.

Так, у сучасних умовах життєдіяльності при управлінні персоналом зростаючу роль набувають особистісні якості працівника та його потреби. Відповідно й міняється визначення стимулів, як найкращого засобу задоволення потреб.

Головним стає те, що мотиваційна частина поведінки працівника повинна задовольняти потребу в саморозвитку, самовдосконаленні. З цього виходить, що управління мотивацією повинно ґрунтуватись на тісному зв'язку управлінського й індивідуально-психологічного її змісту, у якому принципово важливими є сутнісні властивості працівника.

© О.М. Широкова, 2014

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що в питаннях індивідуалізації мотивації праці персоналу велике надбання мали праці таких вчених як: А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. Мак Клеlland, Д. Мак Грегор, Ф. Герцберг. Кожна з їх теорій, які детально розглянемо далі, є неоцінним вкладом в розвиток наукової думки щодо активізації мотивації праці, проте як окремі положення, не зовсім пов'язані між собою.

Метою дослідження, враховуючи актуальність та своєчасність продовження та розширення знань з приводу формування механізму ефективного управління трудовими ресурсами, є виділення і об'єднання основних положень теорій мотивації праці персоналу та розробка практичних рекомендацій активізації трудової діяльності на основі індивідуального підходу.

Виклад основного матеріалу. Доцільність розкриття вказаних у меті задач пояснюється тим, що в основі процесу мотивації лежить індивідуальна людська потреба, задоволення якої досягається шляхом певного поведінки або дій. Тому мотивацію визначають ще і як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації. Цей процес включає кілька етапів між усвідомленням людиною незадоволених потреб і їхнім задоволенням.

Мотивація є базовим психологічним процесом. Визначаючи центральну роль мотивації важливо особливо підкреслити значення поведінки. Це найважливіше поняття в підході до поведінки людини на робочому місці.

Так, з позиції системного підходу мотивація складається із трьох взаємодіючих і взаємозалежних елементів: потреб, спонукань і винагород.

З цього виходить, що мотивація ґрунтується на задоволенні певних потреб, примушуючи людину діяти з максимальними зусиллями для досягнення особистих чи організаційних цілей.

Як відомо, кожен працівник в організації перебуває на своєму особистому рівні потреб. Когось більше хвилюють внутрішні потреби у самовираженні та повазі з боку колег, когось – можливість мати особливий статус, тобто потреби більш високого рівня; а інших – потреби, спрямовані на отримання різних винагород, стабільність становища, які задовольняють потреби більш низького рівня.

Якщо керівник прагне отримати максимальну віддачу від своїх підлеглих у досягненні певної мети чи при виконанні певного завдання, ефективно працювати з кожною категорією працівників, він повинен розпізнати, які цілі має кожен з них на робочому місці, для того, щоб забезпечити відповідні мотиваційні стимули.

Однак потреби працівників змінюються і розвиваються залежно від зміни їх професійного становища. Для того, щоб керівник зміг ефективно управляти поведінкою своїх підлеглих, він повинен визначити, які мотиви керують людиною на певному етапі.

Виявивши індивідуальні домінуючі потреби, керівник повинен прагнути створити такі професійні умови, у яких працівники змогли б повною мірою задовольнити всі свої прагнення. Таке цілеспрямоване управління базується на стратегії потреби, що складається з поєднання двох елементів: визначення індивідуальних потреб; створення відповідного робочого середовища для їх задоволення.

Дослідження потреб з різних позицій представлені у працях багатьох вчених.

Так, про ієрархію А. Маслоу відомо кожному менеджеру. Для того щоб поведінка робітника було раціональним, за теорією необхідно задовольнити перший і другий рівні потреб, інакше спонукальні мотиви для досягнення наступного рівня можуть зникнути. У той же час, незважаючи на складний матеріальний і соціальний стан, багато з людей мають потребу в різноманітній взаємодії з іншими. Це пов'язано не тільки з їхньою розвиненою комунікабельністю, але й з професійною необхідністю; одні хочуть бути незалежними, компетентними, впевненими в собі, інших залучають визнання й можливість професійного росту, третіх - престиж і повага з боку інших.

Комплекс відносин людини до навколишнього світу й людей, мотивація його дій і вчинків для багатьох становлять концепцію життя й діяльності, спрямовану зовні. Якщо на роботі в людини немає можливості для самореалізації, він буде задовольняти цю потребу поза нею. Саме самоактуалізація особистості сприяє саморозкриттю й творчості, породжує незадоволеність особистими успіхами й змушує постійно вчитися й рости.

Теорія потреб А. Маслоу одержала широке визнання, що можна пояснити її логічністю й легкістю її інтуїтивного розуміння. Але незважаючи на те що майже кожний керівник знайомий, переконливі докази того, що ця теорія дійсно має практичну цінність сумнівні.

Оскільки, не можна однозначно стверджувати, що задоволення певної потреби в достатній мірі приводить до активізації наступної, більше високої потреби. Це залежить від багатьох факторів, і в першу чергу від індивідуалістичних властивостей кожного працівника (виховання, звичок, характеру).

Такої думки дотримувався К. Альдерфер. Він уважав, що на актуалізацію

потреб впливають індивідуальні особливості людини й специфіка ситуації, а також виділив три типи потреб: існування (їжа, повітря, вода, зарплата, умови роботи – фізіологічні й потреби в безпеці), ріст (особистий, творчий або виробничий внесок індивіда, спонукають людину до реалізації своїх здатностей до самоствердження, самовираженню), спорідненість (значимі суспільні й міжособистісні відносини, містять у собі прагнення одержати підтримку, визнання, схвалення інших людей). А рух від потреби до потреби відбувається не тільки знизу вгору, але й в різних напрямках, і незадоволена потреба більше високого рівня підсилює дію потреби більше низького рівня.

Крім цього, теорія Д. Мак Клееланда й Д. Аткинсона основу ставить такі потреби працівника, як: потреба в причетності, аффіліації; потреба у владі і потреба в досягненні, успіху.

Потреба в причетності, в аффіліації - потреба в спілкуванні, в емоційних контактах і дружніх зв'язках, бажанні приймати допомогу інших і робити її іншим. Ця потреба проявляється в прагненні бути членом групи, брати участь у спільних діях, метою яких є саме спілкування.

Потреба у владі - це потреба в досягненні, насамперед, особистих цілей (гроші, пріоритети, можливості та ін.), наявність авторитарних цінностей, прагнення всі рішення приймати особисто, не залишаючи можливості іншим уявити самостійність, ініціативу й відповідальність, часом дистанціювання й домінування при взаємодії. Прагнення до влади - це прагнення впливати на інші, змушувати їх робити те, що самі вони не стали б робити.

Ще ширше індивідуалістична ідея мотивації праці розглядалася Д. Мак Грегором, який крім іншого, припускав, що працівник жадає визнання, розуміння й моральної підтримки. У нього сильно розвинена потреба в навчанні й розвитку, проявляється схильність до участі в прийнятті управлінських рішень. Він хоче самостійно вибирати способи виконання того або іншого завдання, проявляючи ініціативу й творчість, здатний до самоконтролю й не має потреби в постійній опіці з боку керівника.

Такий підхід відповідає гуманістичному підходу й припускає визнання унікальності й неповторності кожної особистості, поліпшення взаємин у колективі, обліку мотивації людей і їхніх психологічних потреб, збагачення змісту роботи. На думку Д. Мак Грегора, такий підхід максимізує мотивацію людей до виконання дорученої їм роботи.

Проте ця теорія також не може сприйматися як абсолютна істина, оскільки в такому випадку незрозуміла система побудови таких взаємовідносин при різних індивідуальних потребах робітника. З цього приводу раціональним є доповнення Ф.Герцберга, який робить акцент на факторах, які асоціюються з безпосереднім результатом (просування по службі, особистий ріст, визнання з боку колег і

керівників, можливість учитися, відповідальність і успіх). Ці характеристики забезпечують внутрішня винагорода, а у випадку недостатності таких дій з боку керівників це може викликати незадоволеність і що відхиляється (добročесності) поведження.

При цьому дуже важливо оцінювати ступінь, у якому робітник ототожнює себе з організацією, у якій він працює, відчуває свою причетність до неї й хоче продовжувати працювати в цій організації.

На думку Д. Гринберга й Р. Бэйрона, ті співробітники, які сильніше віддані організації, більше ідентифікують себе з її організаційною культурою, демонструють високу готовність прикладати додаткові зусилля, рідше думають про звільнення й менш схильні до добročесності поведженню.

Висновки. Таким чином індивідуальні потреби та їх задоволення має велике значення в формуванні ефективної системи мотивації праці. Так об'єднавши всі теорії можна виділити такі потреби, задоволення яких може стати ключовим для керівника інструментом підвищення мотивації праці.

Соціокультурна потреба. Людина прагне до участі в спільних діях, хоче дружби, любові, бажає бути членом певної групи людей, брати участь у суспільних заходах і т.п. Якщо для людини дана потреба є провідною, він дивиться на свою роботу, по-перше, як на спосіб належати до колективу, по-друге, як на можливість встановити гарні й дружні відносини зі своїми колегами. Відношення до таких працівників з боку керівництва повинно носити форму дружнього партнерства, таким людям треба створити умови для спілкування на роботі. Гарний результат дають бригадна форма організації праці, групові заходи, що виходять за рамки роботи, а також нагадування працівникам про те, що їх цінують колеги по роботі.

Амбіційна потреба. Дана група потреб відбиває бажання людей бути компетентними, сильними, здатними, упевненими в собі, а також бачити, що навколишні визнають їх такими й поважають за це. Люди, що випробовують сильний вплив даної потреби, прагнуть до лідерського положення або ж до положення визнаного авторитету при рішенні завдань. При керуванні такими людьми треба використовувати різні форми морального заохочення, вираження визнання їхніх заслуг. Для цього корисними можуть бути присвоєння титулів і звань, висвітлення в пресі й згадування керівництвом у публічних виступах їхніх заслуг, вручення різного роду почесних нагород.

Індивідуалістична потреба. Дана група поєднує потреби, що виражаються в прагненні людини до найбільш повного використання своїх знань, здатностей і вмінь для самоствердження в бізнесі, менеджменті, політиці й т.п. Дані потреби в набагато більшому ступені, чим потреби інших груп, носять індивідуальний характер. Це потреби людини у творчості в широкому змісті цього слова. Люди з даною потребою відкриті до сприйняття себе й оточення, творчі й незалежні. При керуванні такими

людьми треба прагнути давати їм оригінальні завдання, що дозволяють максимально реалізувати здатності, надавати більшу волю у виборі засобів рішення завдань і залучати до роботи, що вимагає винахідливості й спостережливості.

Список літератури: 1. Гапоненко А.Л. Теория управления: учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. – М.: Наука. 2011. – 248 с. 2. Организационное поведение: Учеб. пособие. / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Ю.Ю. Частухина – Пенза: Изд-во ун-та, 2011. – 142 с. 3. Теории мотивации [Электронный ресурс] / Режим доступу: http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/topics.php?topic_id=17 4. Докучаев О.А. Методи дослідження механізму мотивації персоналу підприємства / О. А. Докучаєв // Економіка та держава: міжнар. наук.-прак. журнал. – К.: ФДКС, 2006. – №8. – С. 79-81. 5. МакКлелланд Д. Мотивация человека / Д. МакКлелланд. – СПб.: Питер, 2007. – 672 с. 6. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с.

Bibliography (transliterated): 1. Gaponenko A.L. *Teorija upravljenja: uchebnik* / A.L. Gaponenko, A.P. Pankruhina. – M.: Nauka. 2011. – 248 s. 2. *Organizacionnoe povedenie: Ucheb. posobie.* / V.D. Dorofeev, A.N. Shmeleva, Ju.Ju. Chastuhina – Penza: Izd-vo un-ta, 2011. – 142 s. 3. *Teorii motivacii* [Elektronnij resurs] / Rezhim dostupu: http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/topics.php?topic_id=17 4. Dokuchaev O.A. *Metodi doslidzhennja mehanizmu motivacii personalu pidpriemstva* / O. A. Dokuchaev // Ekonomika ta derzhava: ta derzhava: mizhnar. nauk.-prak. zhurnal. – K.: FDKS, 2006. – №8. – S. 79-81. 5. MakKlelland D. *Motivacija cheloveka* / D. MakKlelland. – SPb.: Piter, 2007. – 672 s. 6. Maslou A. *Motivacija i lichnost* / A. Maslou. – SPb.: Piter, 2003. – 352 s.

Надійшла до редколегії 17.03.2014

УДК 339.138:338.45:339.13025

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

РОЗРОБКА МОДЕЛІ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовані основні макроекономічні показники України, визначено, що низька конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників і країни в цілому - це проблема економічної безпеки держави. Конкретизовано падіння рейтингу глобальної конкурентоспроможності країни на 11 позицій, з 73 до 84, з показником 4.05 бали з 7 можливих. Побудована модель оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, яка заснована на групах показників, що характеризують його потенційні можливості, ступінь задоволення вимог ринку і фінансові результати господарської діяльності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринок, економіка, промисловість, підприємство.

Вступ. Складні процеси реформування економічних відносин і розвиток нових ринкових умов господарювання, що сьогодні відбуваються в нашій країні, вимагають нових підходів до організації виробничо- господарської діяльності, принципів і методів управління виробництвом.

Розвиток економіки України свідчить про те, що економічні реформи, спрямовані на забезпечення та підтримку функціонування промислових підприємств в ринкових умовах господарювання до теперішнього часу поки не досягли очікуваних результатів. Це підтверджується нестійкістю основних показників виробничо-господарської діяльності підприємств та їх низькою конкурентоспроможністю на внутрішніх і зовнішніх ринках. В даний час у вітчизняній науковій літературі велика увага приділяється маркетинговим методам управління, які дозволяють врахувати вплив ринкових факторів на діяльність підприємства і, тим самим, підвищувати його ефективність в умовах ринкової конкуренції.

Аналіз основних досягнень і літератури Теоретичним і практичним питанням

© М.В Мірошник, В.М. Кобелєв, 2014

удосконалення маркетингових методів оцінки, аналізу, прогнозування, підвищення конкурентоспроможності підприємства та прийняття на цій основі ефективного управлінського рішення присвячені дослідження ряду зарубіжних і вітчизняних вчених. Окремі питання з конкурентоспроможності розглядаються в роботах з регіонального розвитку, економічної безпеки, формування економічної та промислової політики і т.п.

В той же час, обсяг і напрямки проведених досліджень з проблем конкурентоспроможності національної економіки як багаторівневої системи, організаційно - економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища є недостатніми.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування конкурентоспроможності економіки країни та підприємств, як її структурних одиниць, деталізація глобальних індексів конкурентоздатності та її структурних елементів.

Предметом дослідження є конкурентоспроможність економіки України в цілому та підприємств, тощо. Об'єктом дослідження є складові конкурентоспроможності економіки та підприємства. Теоретичну і методичну основу дослідження склали роботи вітчизняних і зарубіжних вчених з питань конкурентоспроможності та її складових. При виконанні роботи були використані методи системного аналізу, методи маркетингу та ін.

Матеріали досліджень. Економічна свобода підприємства в сучасних ринкових умовах характеризується, як правило, підвищеним господарським ризику, обумовленого нестабільністю попиту, цін, поведінки конкурентів, впливом випадкових факторів неекономічної природи на ефективність прийняття управлінських рішень, мінливістю ринкової кон'юнктури і т.п.[6,7].

Існуючи сьогодні складні проблем в економіці, такі як неоднозначність тенденцій економічного розвитку, нестабільність механізму ринкового регулювання, глибина трансформаційної кризи призвели в цілому до скорочення виробництва [2,8]. Динаміка основних показників економічного розвитку країни представлена в таблиці 1 [2].

Таблиця 1 – Виконання основних макроекономічних показників у 2010-2013

Показники	Роки			
	2010	2011	2012	2013 (перше півріччя)
Фактичний ріст / падіння ВВП у порівнянні із запланованим,%	+0,5	+2,8	-6	Немає даних
Заплановані прибутки бюджету, млн. грн.	240651	313432	383038	186180
Фактичні витрати бюджету, млн. грн.	303589	333160	395682	185447
У відсотках до запланованого	93,5	94,1	92,7	87,3

Відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 № 843 до пріоритетних галузей економіки віднесено:1. *Агропромисловий комплекс* за напрямками - виробництво, зберігання харчових продуктів, у тому числі дитячого харчування, а також виробництво біопалива, з орієнтацією на імпортозаміщення.2. *Житлово-комунальний комплекс* за напрямками:

✓ створення об'єктів утилізації відходів (побутових, промислових та відходів, які утворилися в результаті видобутку і переробки корисних копалин та виробництва електричної та теплової енергії);будівництво, реконструкція та технічне переоснащення у сфері теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення.3. *Машинобудівний комплекс* за напрямками: виробництво нових і імпортозамінних видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин та устаткування, електричного обладнання, автотранспортних та інших транспортних засобів.4. *Транспортна інфраструктура* за напрямками - будівництво, реконструкція та технічне переоснащення у сфері транспортної інфраструктури.5. *Курортно-рекреаційна сфера та туризм* за напрямками - будівництво курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури.6. *Переробна промисловість* за напрямками – імпортозамінне металургійне виробництво .

Вважається загально визнаним, що низька конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників і країни в цілому - це проблема економічної безпеки держави. У зв'язку з цим підвищення конкурентоспроможності – є стратегічним завданням будь-якого об'єкта вітчизняного ринку, вирішення якогось можливе на основі проведення глибокого аналізу конкурентоспроможності як економічної категорії та показника економічної діяльності. В наші дні існує достатньо міжнародних рейтингів та оцінок рівня розвитку країн світу. В даному дослідження

представлені індекси глобальної конкурентоспроможності (WorldEconomicForum),(табл. 2), [3,4].

Таблиця 2 – Індекс глобальної конкурентоспроможності країн у 2012–2013 роках

Країна	Місце у рейтингу	Значення індексу
Швейцарія	1	5,72
Сінгапур	2	5,67
Фінляндія	2	5,55
Швеція	4	5,53
Нідерланди	5	5,50
Польща	41	4,46
Україна	73	4,14

Маємо констатувати, що наша країна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4.05 бали з 7 можливих. Виходячи з суттєвої втрати позицій у рейтингу, варто розглянути динаміку показників, які отримувала Україна з 2009 року – першого року проведення досліджень в Україні. Для порівняння були взяті наступні країни: Кіпр – як основний інвестор та країна, в яку інвестують понад 80% українських компаній, Грузія – у якості приклад країни проведення реформ, Естонія – члена ЄС та Китай – як країну з найбільш динамічним ринком світу, рис. 1 [1-4].

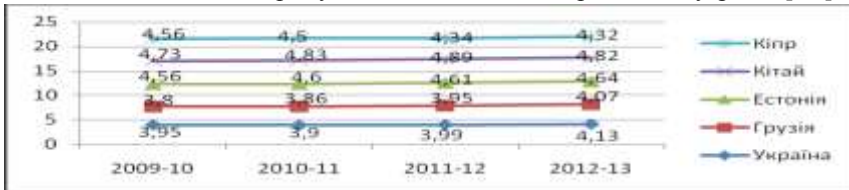


Рис.1 – Порівняльний аналіз рейтингу глобальної конкурентоспроможності окремих країн світу

Для деталізації даного показника нами було проведено комплексне дослідження індексу складових глобальної конкурентоспроможності економіки України за період 2010-2013 років, результати наведено у табл. 3 [4].

Таблиця 3 – Індекс складових глобальної конкурентоспроможності економіки України

Складові індексу глобальної конкурентоспроможності	2010–2011 (139 країн)		2011–2012 (142 країн)		2012–2013 (144 країн)	
	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг
Базові вимоги	3,9	102	4,2	98	4,4	79
Якість інститутів	3,0	134	3,0	131	3,1	132
Інфраструктура	3,8	68	3,9	71	4,1	65
Макроекономічна стабільність	3,2	132	4,21	112	4,4	90

Охорона здоров'я і початкова освіта	5,7	66	5,6	74	5,8	62
Підсилювачі ефективності	4,0	72	4,0	74	4,1	65
Вища освіта і професійна підготовка	4,6	46	4,6	51	4,7	47
Ефективність ринку товарів і послуг	3,5	129	3,6	129	3,8	117
Ефективність ринку праці	4,5	54	4,4	61	4,4	62
Рівень розвитку фінансового ринку	3,3	119	3,4	116	3,5	114
Технологічна готовність	3,4	83	3,5	82	3,6	81
Розмір ринку	4,5	38	4,5	38	4,6	38
Інновації та розвиток	3,3	88	3,3	93	3,4	79
Конкурентоспроможність бізнесу	3,5	100	3,5	103	3,7	91
Глобальний індекс конкурентоспроможності	3,9	89	4,0	82	4,1	73

Дані таблиці свідчать про те, що господарський комплекс України функціонує в складній економічній ситуації, а за такими складовими глобальної конкурентоспроможності економіки країни як «макроекономічна стабільність», «ефективність ринку товарів і послуг», «рівень розвитку фінансового ринку», «інновації та розвиток» у 2013 році були втрачені позиції 2010 року [4].

Таким чином, проблеми конкурентоспроможності та конкуренції виходять на перший план як для національної економіки в цілому, так і для господарських первинних утворень - підприємств окремо.

Дослідження конкурентоспроможності вимагає її кількісної оцінки і використання результатів при формуванні стратегії підприємства в умовах ринкової конкуренції. Нами побудована модель оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, заснована на групах показників, що характеризують його потенційні можливості, ступінь задоволення вимог ринку та результати господарської діяльності. Основна задача моделі полягає у розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності підприємства та їх порівняння з показниками еталонного підприємства [1-4].

Дана модель може використовуватися також при проведенні аналізу конкурентоспроможності суб'єкта ринку з метою визначення диспропорцій між його потенційними можливостями і результатами діяльності, а також розробки організаційно - економічних заходів, за допомогою яких можливо усунути ці диспропорції. Процедура її реалізації складається з послідовності етапів, що наведені на рис. 2.



Рис.2 - Модель оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства

Висновки: У сучасних умовах, що характеризуються високим ступенем економічної інтеграції, проблеми конкурентоспроможності є актуальними і для національної економіки в цілому, і для підприємств зокрема. Висока конкурентоспроможність підприємств - основа економічної безпеки самих підприємств і національної економіки в цілому.

На основі огляду публікацій з проблеми конкурентоспроможності встановлено факт низької конкурентоспроможності країни та вітчизняних підприємств на світовому рівні. Управління конкурентоспроможністю є стратегічним завданням будь-якого підприємства, вирішення якого можливе на основі проведення глибокого маркетингового дослідження конкурентоспроможності, а також розробки і впровадження комплексної концепції управління конкурентоспроможністю яка дозволить: формувати і коригувати цілі і стратегії розвитку підприємства відповідно до досягнутого рівня конкурентоспроможності; управляти конкурентоспроможністю; впроваджувати організаційно - економічні механізми підтримки управління конкурентоспроможністю. Для реалізації означених напрямків розроблено модель оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства та надано її математичне обґрунтування.

Список літератури: 1. *Арапетян А.Б.* Методичні основи визначення конкурентоспроможності економіки України. –Економіка. Управління. Інновації: Електронна наукова фахова видання, 2010 – №2 (4). 2. *Воронкова*

А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, В.П. Пономар'ов, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. 3.Грицишин Н. Конкурентоспроможність виробничого підприємства / Н. Грицишин // Галицький економічний вісник. – 2005. - №1. 4.Отчето конкурентоспособности Украины, 2009, 2010, 2011.2012 та 2013 роки. Навстречу економічному росту и процветанию / Фонд эффективное управление. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.feg.org.ua/docs/final_ua.pdf.

Bibliography (transliterated): 1. Arapetjan A.B. *Metodichni osnovi viznachennja konkurentospromozhnosti ekonomiki Ukraini.* –Ekonomika. Upravlinnja. Innovacii: Elektronnenaukovefahovevidannja, 2010 – №2 (4). 2.Voronkova A.E. *Pidtrimka konkurentospromozhnogo potencialu pidpriemstva / A.E. Voronkova, V.P. Ponomar'ov, G.I. Dibnis.* – К.: Tehnika, 2000. 3.Gricishin N. *Konkurentospromozhnist' virobничого pidpriemstva / N. Gricishin // Galic'kij ekonomichnij visnik.* – 2005. - №1. 4.*Otchetо konkurentospособности Ukrainy, 2009, 2010, 2011.2012 та 2013 roki. Navstrechu jekonomicheskому rostu i процветаниju / Fond jeffektivное управленіе.* – [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa:http://www.feg.org.ua/docs/final_ua.pdf;

Надійшла до редколегії 17.03.2014

УДК 339.138:658.8

О.П. КОСЕНКО, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХП»;
В.Д. БАЛИШЕВА, магiстрант НТУ «ХП»

ВИСТАВКА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто значення виставок як ефективного маркетингового інструменту практичної реалізації ринкових цілей підприємства для досягнення комерційного результату, визначено можливості які надає підприємству участь у виставках.

Ключові слова: виставка, інтегровані маркетингові комунікації, презентація, особисті контакти

Вступ. На сучасному етапі розвитку національної економіки для промислових підприємств надзвичайно актуальним є питання розширення існуючих національних ринків збуту та вихід на нові міжнародні ринки.

Ефективним інструментом впливу комерційних підприємств на споживача на ринку товарів та послуг, на розмір одержуваного прибутку, отримання достовірної інформації, формування іміджу в умовах жорсткої конкурентної боротьби є виставки. Участь в роботі виставок і ярмарків є ефективним і потужним засобом формування маркетингових комунікацій підприємств. Навряд чи будь-який інший з інструментів маркетингу має здатність представити в усій повноті підприємство і його продукцію, одночасно надаючи можливість особистого контакту із клієнтами.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження, результати яких проведені в даній роботі, виконані на основі вивчення і аналізу робіт вітчизняних і

іноземних авторів: Голубкова Е.П., Міллера С., Котлера Ф., Примак Т.О., Бернадської Ю.С., Белявцева М.І. та ін..

Мега досліджень. Метою статті є розгляд сутності й виявлення особливостей виставок як одного з основних маркетингових інструментів, визначення переваг та можливостей які надає підприємству участь у виставкових заходах для реалізації комерційних цілей.

Матеріали досліджень.

В останні роки виставки відіграють все більшу роль як вузловий елемент підприємницької діяльності.

Виставка — це багатофункціональний, ефективний захід, який має свої специфічні переваги та особливості. Вони полягають в тому, що виставкова діяльність це: - важливий інструмент маркетингових та комерційних комунікацій учасників виставки;

© О.П. Косенко, В.Д. Балишева, 2014

- засіб просування товарів та послуг на внутрішній і зовнішній ринки;
- джерело необхідної інформації про товари та послуги, про виробників, постачальників, посередників, конкурентів, споживачів;
- місце, де здійснюються безпосередні контакти виробника (продавця) зі споживачем та відбувається налагодження ділових контактів;
- можливість покупців ознайомитись із товаром шляхом його демонстрації безпосередньо на виставці;
- швидкий спосіб (економія часу) і вивчення певного ринку;
- можливість отримати матеріальний і моральний ефект-прибуток, імідж, визнання, рекламування фірми її продукції, марки;
- зібрання найбільш активної частини продавців і споживачів певної галузі;
- дзеркальне відображення досягнень науки, техніки і технологій та обмін досвідом;
- можливість проведення аналізу та прогнозування кон'юктурних змін на ринку.

[1]

Незважаючи на складну економічну ситуацію промислових підприємств в Україні, все ж проявляється тенденція до посилення виставкової активності, що свідчить про роль виставково-ярмаркових заходів як важливого засобу виживання в конкурентній боротьбі.

В Україні протягом 2012 року було проведено 1010 виставкових заходів, серед яких 627 мали статус міжрегіональних, 223 – національних, 144 міжнародних та 16 регіональних. Із загальної кількості, за тематикою заходи поділилися наступним чином: галузеві (спеціалізовані) – 435, універсальні – 282, багатогалузеві виставки споживчих товарів – 254, багатогалузеві виставки обладнання і технологій – 39. У виставочних заходах прийняли участь 62645 учасників, з яких 3073 – іноземні, а відвідали ці виставкові заходи 6732 тисяч осіб.

[2]

Проте, в процесі організації виставок і підготовки до участі в них у експонентів все ще виникає чимало труднощів. Це пояснюється тим, що українські підприємства недооцінюють значення виставкових заходів для підвищення ефективності діяльності та їх унікальну властивість збирати в одному і тому ж місці, в один і той же час всіх зацікавлених суб'єктів ринку, що сприяє досягненню стратегічних цілей підприємств, підвищенню їх конкурентоспроможності. Як наслідок, українські підприємства мають низький рівень підготовки до виставок (відсутність виставкового бюджету, недостатня підготовка персоналу, брак рекламних матеріалів тощо). [3]

Сьогодні спеціалізовані виставки є найбільш дієвим рекламним важелем просування підприємств на ринок.

За допомогою участі у виставці підприємство може комбінувати різні інструменти маркетингу: реклама власної організації або продукту; демонстрація послуг; вивчення ринку; презентація новинок; укладення нових контрактів та ін.

На думку Стіва Міллера, незалежного консультанта з маркетингу торговельних виставок, виставка - «це концентрування дзеркальне відображення потреб і можливостей відповідного ринку» [4]

Виставка є інструментом, який дозволяє повно і ефективно реалізувати різноманітні можливості маркетингових комунікацій за рахунок їх інтеграції та механізму зворотного зв'язку. На виставці може знайти застосування все розмаїття і багатство кожного елемента комплексу маркетингових комунікацій. Наприклад, тільки на виставці можливе використання практично всіх рекламних засобів: зовнішня реклама, аудіо-та відеореклама, мультимедійні презентації, різні види директ-мейл. [5]

Т. О. Примак [6] наголошує, що виставки та ярмарки мають комплексний характер та є проявом комплексного застосування реклами, засобів стимулювання збуту, персонального продажу, ПР, продажу продукції, укладання угод, пошуку партнерів, можливості стати відомим у суспільстві тощо

На думку Є. П. Голубкова [7], комплексним методом, який спрямований як на споживачів, так і на торгових посередників і ділових партнерів і включає всі методи комплексу просування (рекламу, стимулювання збуту, персональні продажі та зв'язки з громадськістю), є проведення виставок і ярмарків.

Виставка для компанії - це гарна можливість привернути до себе увагу цільової аудиторії, поширити інформацію про організацію, презентувати продукт. Спеціалізована виставка - це територія, де вся аудиторія є цільовою.

На даний момент часу участь у виставці для підприємства є одним з найважливіших засобів комунікації зі споживачами та потенційними партнерами. Виставка дає організаціям прекрасну можливість для встановлення особистих контактів з діловими партнерами і проведення ефективної презентації. Тут виробники в процесі контакту можуть коригувати реакцію співрозмовника на почуте і побачене -

адже вони можуть точно зрозуміти його запити і знайти точки дотику взаємних інтересів.

Виставки в секторі B2B - це один з ключових елементів маркетингу, тому що саме тут одночасно збираються в концентрованому вигляді "попит і пропозиція". При цьому підприємствами в середньому витрачається на виставкову діяльність близько 40 % свого рекламного бюджету. Але ці рекламні витрати є виправданими, тому що в даному секторі звичайні канали ЗМІ малоефективні. [8] При цьому слід зазначити, що витрати на одного відвідувача виставки в три рази нижче, ніж при особистій продажі.

Виставка допомагає вийти на новий для фірми ринок, в тому числі і зарубіжний. Великі виставки привертають майже всіх великих виробників і торгових агентів в даній області, що дає учаснику можливість зустрітися з ними. Участь в торгових показах покращує і підтримує імідж компанії в мікро-і макросередовищі.

Участь у виставках дає компанії наступні можливості:

1) Провести дослідження, наприклад, вивчити попит і потенційний ринок продукту;[5]

Виставка - це концентроване відображення існуючої ситуації в тій чи іншій сфері на ринку. Підприємство, беручи участь у виставці, може для себе чітко прояснити ситуацію на ринку: діапазон і якість випускається ними, послуги, доступні покупцям подібних товарів, а також приблизну кількість конкуруючих організацій.

Підприємство має можливість простежити залежність вартості товарів, представлених на виставці, від їх якості. Багато в чому це допомагає скорегувати свою цінову політику самої компанії.

Аналітики підприємства можуть прояснити на виставці ситуацію, що утворюється на ринку, тобто визначити які ніші супутніх чи східних товарів ще не зайняті на ринку, а також вони мають можливість прорахувати, чи доцільний запуск нової лінії товарів.[8]

2) Встановити партнерські відносини з компаніями-учасницями, провести переговори з потрібними людьми;

3) Отримати в ЗМІ публікації про компанію як учасниці виставки

4) Підвищити рівень популярності компанії серед громадськості.[5]

Процес організації виставки об'єднує організаторів та експонентів з державними структурами і громадськими об'єднаннями, надаючи колосальний вплив на формування промислової політики, і, таким чином, сприяє інтенсивному розвитку як окремо взятого підприємства, так і всієї економіки в цілому.[9]

Виставки з точки зору зв'язків з громадськістю є комплексними заходами, об'єднуючими цілі групи досить ефективних PR- акцій по взаємодії з цільовими аудиторіями.

У план роботи експозиції включають не тільки показ новітніх зразків продукції та безпосередню роботу з потенційними клієнтами, але і цілий ряд супутніх подій :

- 1) прес-конференції та/або брифінги;
- 2) семінари або workshop для фахівців;
- 3) анкетування цільових груп з метою виявлення думок або інтересу до продукції і фірми в цілому;
- 4) ексклюзивні інтерв'ю ЗМІ;
- 5) розповсюдження рекламно-інформаційних та іміджевих матеріалів (брошур, листівок, прес -релізів, прайс-листів, каталогів, промо-матеріалів);
- 6) промо-акції, семплінги, дегустації та показові тести;
- 7) розповсюдження корпоративної сувенірної та промо-продукції з логотипом компанії (авторучки, блокноти, канцелярські товари, пластикові пакети);
- 8) акції по залученню постійної уваги до експозиції (crowd drawing activities): лотереї, конкурси, вікторини, змагання.[5]

Основним завданням виставкового руху є створення позитивного іміджу експонованих організацій поряд з підвищенням престижності самої виставки, так як ці поняття взаємопов'язані - чим престижніше виставка чи ярмарок, тим вище віддача для учасників; ніж привабливіше експозиції фірм, тим цікавіше виставка чи ярмарок для відвідувачів.[9]

Але виставка несе вигоду не тільки підприємству - експоненту, але й споживачам. Однею з основних переваг виставок є зосередження зразків величезної кількості товарів, вироблених у різних країнах. При цьому покупець має можливість ознайомитися з товаром у дії, із особливостями його роботи, областю застосування й ефективністю. Це особливо важливо при покупці машин і обладнання. При покупці товарів широкого вжитку велике значення має попереднього ознайомлення з усім асортиментом товарів на основі зразків або їх дегустації. Ці фактори забезпечують більшу популярність виставок, як наслідок, залучають величезну кількість відвідувачів.

Необхідно пам'ятати, що участь навіть у найпрестижнішій і відвідуваною виставці не буде достатньо ефективним без ретельної підготовки, що включає і маркетинговий аналіз, рекламну та PR-компанію, і економічне планування. Саме в цьому і полягає унікальність виставок: інтеграція всіх інструментів маркетингових комунікацій з метою забезпечення комплексного впливу і, відповідно, досягнення унікального результату.

Кожне підприємство повинно чітко формувати мету участі у виставкових заходах. Мета участі у виставці повинна бути чітко сформульована. При розробці цілей необхідно, щоб вона відповідали вимогам часу і місяця проведення, були вимірними, реальними і досяжними. З усього спектру виставок необхідно обрати ті, що в найбільшій мірі будуть відповідати досягненню поставлених маркетингових завдань.[10]

Добре спланована виставкова діяльність дає змогу передусім ефективно

використовувати маркетингові ресурси підприємства, досягти як комунікативних, так і торговельних поточних цілей підприємства, визначити напрями подальшого маркетингового розвитку підприємства.[3]

Висновки. Дослідження показали, на сучасному етапі економічних перетворень в Україні, які характеризуються певними особливостями для підприємств участь у виставках є не тільки способом зв'язку із зацікавленими аудиторіями, а фактично формою існування сучасних підприємств на ринку.

Як свідчить світова практика, роль і значимість виставково-ярмаркової діяльності у світі, в тому числі і в Україні постійно зростає.

І якщо раніше діяльність підприємства на виставках була спрямована безпосередньо на забезпечення збуту продукції, то сьогодні, участь у виставках є потужним маркетинговим інструментом, комунікативним каналом, де відбувається безпосередній контакт з цільовою аудиторією, формується імідж організації, відбувається обмін досвідом, представляються ноу-хау. Вона надає організаціям прекрасну можливість проведення ефективної презентації та встановлення особистих контактів з діловими партнерами.

Успіх застосування виставкових заходів залежить від того, наскільки ефективно використовуються інструменти маркетингу. Маркетинговий підхід до організації виставок передбачає проведення серйозних досліджень, продуману розробку всього комплексу маркетингу в кожному конкретному випадку.

Список літератури: 1. *Борисов О.Г., Колеснікова К.С.* Маркетингове позиціонування виставкової діяльності / *О.Г. Борисов, К.С. Колеснікова* // Економічні інновації. – 2009. 2. Інформаційні ресурси Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. *Яремova I.* Виставкова діяльність як інструмент маркетингової комунікативної політики підприємств в умовах ринку / *І.Яремova* // Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки : матеріали між нар. наук.-практ. Інтернет-конф. – 2011. – С. 122. 4. *Миллер С.* Как использовать торговые выставки с максимальным эффектом : пер. с англ. / *Стив Миллер* // – М. : ООО "Издат. дом" Довгань", 1998. 5. *Дударева В.Ю.* Виставка: маркетинговий і PR-аспект / *В.Ю. Дударева* // Медиапространство России: общество, политика, бизнес : материалы науч.-практ. конф. – 2012. – С. 38. 6. *Примак Т.О.* Маркетингові комунікації / *Т. О. Примак* // навчальний посібник. – К. : Ельга, Ніка-Центр. – 2003. – Т. 280. 7. *Голубков, Е. П.* Основы маркетинга / *Е.П. Голубков* // учебник. – 2-е изд, перераб. и доп. – М.: Издательство «Финпресс», 2003. – 688 с. 8. *Кошеленков Е.* Роль выставок в маркетинговых коммуникациях предприятия / *Е. Кошеленков* – 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.advertology.ru/article13705.htm> 9. *Тропанин И.В., Тропанина И.Г.* Коммуникативная роль туристской выставки в продвижении туристского продукта (на примере Красноярского края) / *И.В. Тропанин, И.Г. Тропанина* // Диалог культур: состояние межкультурных коммуникаций в условиях посткризисной экономики: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, – 2012. – С. 534. 10. *Янгаличев А.П., Кутіна І.Ю.* Вдосконалення виставкової діяльності промислового підприємства / *А.Р. Янгаличев, І.Ю. Кутіна* // Молодь: освіта, наука, духовність. – 2011. – С. 441.

Bibliography (transliterated): 1. Borisov O.G., Kolesnikova K.S. *Marketingove pozicijuvannja vstavkovoї dijalnosti* / O.G. Borisov, K.S. Kolesnikova // Ekonomichni innovacii. – 2009. 2. *Informacijni resursi Derzhavnoj sluzhbi statistiki Ukraїni* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Jaremova I. *Vstavkova dijalnist' jak instrument marketingovoї komunikativnoї politiki pidpriemstv v umovah rinku* / I.Jaremova // Teoretiko-metodologichni i naukovo-praktichni zasadi investicijnogo, finansovogo ta oblikovogo zabezpechennja rozvitku

економіки : матеріали між нар. наук.-практ. Інтернет-конф. – 2011. – С. 122. 4. Miller S. *Kak ispol'zovat' torgovyje vystavki s maksimal'nym jeffektom : per. s angl. / Stiv Miller //* – М. : ООО "Izdat. dom" "Dovgan", 1998. 5. Dudareva V.Ju. *Vystavka: marketingovyj i PR-aspekt / V.Ju. Dudareva //* Mediaprostranstvo Rossii: obshhestvo, politika, biznes : materialy nauch.-prakt. konf. – 2012. – С. 38. 6. Primak T.O. *Marketingovi komunikacii / T. O. Primak //* navchal'nij posibnik. – К. : El'ga, Nika-Centr. – 2003. – Т. 280. 7. Golubkov, E. P. *Osnovy marketinga / E.P. Golubkov //* uchebник. – 2-e izd, pererab. i dop. – М.: Izdatel'stvo «Finpress», 2003. – 688 s. 8. Koshelenkov E. *Rol' vystavok v marketingovyh kommunikacijah predpriyatija / E. Koshelenkov –* 2005. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.advertology.ru/article13705.htm> 9. Tropynin I.V., Tropynina I.G. *Kommunikativnaja rol' turistskoj vystavki v prodvizhenii turistskogo produkta (na primere Krasnojarskogo kraja) / I.V Tropynin, I.G. Tropynina //* Dialog kul'tur: sostojanie mezhkul'turnyh kommunikacij v uslovijah postkrizisnoj jekonomiki: sbornik nauchnyh trudov Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. — SPb.: Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo universiteta upravlenija i jekonomiki, – 2012. – S. 534. 10. Jangalichev A..R., Kutlina I.Ju. *Vdoskonalennja vistavkovoї dijial'nosti promislivogo pidpriemstva / A.R. Jangalichev, I.Ju. Kutlina //*Molod': osvita, nauka, duhovnist'. – 2011. – S. 441.

Надійшла до редколегії 18.03.2014

УДК 658.152

В.І. ЧОБИТОК, канд. екон. наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків;

Н.О. ПАСЬКО, магістр, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ФОНДАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено теоретичні аспекти ефективного використання та управління основними фондами на підприємстві, проаналізовано визначення поняття «основні фонди», розроблено механізм підвищення рівня використання основних фондів на підприємстві.

Ключові слова: основні фонди підприємства, ефективність використання основних фондів, управління основними фондами.

Вступ. В сучасних умовах господарювання, враховуючи високий рівень морального й фізичного зносу обладнання підприємств постає проблема найбільш раціонального та ефективного використання основних фондів.

Дослідження стану і раціональне використання основних фондів на підприємствах є дуже актуальним питанням для підприємств на шляху до економічних реформ, саме завдяки ефективним управлінським рішенням можна досягти високого рівня контролю за забезпеченістю підприємства основними фондами та ефективністю їх використання.

Аналіз основних досягнень і літератури. Теоретичні аспекти сутності основних фондів, підвищення економічної ефективності використання та відтворення розглянуті у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: О.М. Антіша, В.Г. Андрійчука, А. Безуглого, Т.С. Гайдучока, Г.М. Підлісецького, Л.Д. Ревуцького, А. Поддєрьогіна, С.П. Покропівного та ін.

Вченими зроблено вагомий внесок у визначення сутності основних фондів, методології аналізу економічної ефективності, проте залишається недостатньо розробленою проблема ефективності управління основними фондами на підприємстві.

Мета дослідження. Метою статті є розгляд теоретичних підходів до формування ефективного управління основними фондами на підприємстві та виявлення основних напрямів підвищення їх використання.

Матеріали досліджень. Стабілізація національної економіки і забезпечення її стійкого зростання потребують удосконалення управління фінансами суб'єктів господарювання. Досягнення прибутковості вітчизняних промислових підприємств неможливе без упровадження інноваційних технологій, оновлення існуючих

© В.І. Чобіток, Н.О. Пасько, 2014

основних фондів, що вимагає масштабного залучення ними додаткового капіталу.

Питання формування та ефективного використання основних фондів стають основою фінансової стратегії будь-якого підприємства. Проведено аналіз визначення поняття «основні фонди», що наведено в табл.

Таблиця – Аналіз визначення поняття «Основні фонди»

Автор	Визначення основних засобів
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1]	Матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.
Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2]	Матеріальні цінності, що призначаються для використання у господарській діяльності підприємства протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.
Р. Джога [4]	Матеріальні активи, що їх утримує установа з метою використання в процесі надання нематеріальних послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року і вартість яких становить більше 500 грн. за одиницю (комплект).
А. Костров [5]	Будівлі, споруди, машини, обладнання, транспортні засоби, господарський інвентар і т.п. Їх загальною властивістю є те, що вони використовуються протягом тривалого часу (як правило, не менше року), не змінюючи своєї форми.

А. Поддєрьогін [6]	Матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності підприємства понад один календарний рік з початку введення їх в експлуатацію, а також предмети вартістю за одиницю понад 500 гривень.
С. Покропивний [3]	Засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробництві тривалий час, у своїй незмінній споживчій формі; їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами в мірі зношення.

Таким чином, проаналізувавши сутність визначення поняття основних фондів, слід відзначити, що основні фонди включають в себе матеріальні активи, цінності і засоби праці, що призначаються для використання у господарській діяльності підприємства протягом тривалого часу, який перевищує один рік, не змінюючи своїх форм та розмірів.

Результати досліджень. Для нормального функціонування підприємства, необхідна наявність устаткування, транспорту, будівель і т.п. Основні фонди складаються: з будинків, споруджень, машин, устаткування й інших засобів праці, що беруть участь у процесі виробництва, вони є самою головною основою діяльності підприємства.

Ефективність використання основних фондів багато в чому визначається наявністю удосконаленої системи управління, оскільки в ринкових умовах управління використання основних фондів має забезпечуватися з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу на відтворювальні процеси на підприємствах.

Метою і завданнями управління основними засобами підприємства є забезпечення максимально ефективного використання при мінімальних витратах на їх утримання та обслуговування (рис. 1).



Рис. 1 - Завдання управління основними фондами підприємства

Для вирішення проблеми управління основними фондами підприємств та отримання відчутних результатів у діяльності підприємства повинні бути розроблені конкретні засади, спрямовані на поліпшення використання основних фондів, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємствах резерви підвищення їх ефективності.

Проблемі підвищення ефективності використання основних фондів та виробничих потужностей підприємств належить центральне місце в період становлення ринкового механізму господарювання. Пріоритетне значення серед таких заходів повинно бути відведено своєчасній заміні і мобілізації морально застарілого устаткування, організації прискореного введення в експлуатацію придбаної нової техніки; удосконаленню організації матеріально-технічного забезпечення підприємств та технічного обслуговування сучасних систем машин; запровадженню прогресивних форм організації виробництва і праці; залучення інвестиційних ресурсів вітчизняних і зарубіжних інвесторів. Підвищення ефективності використання основних засобів є важливим чинником зростання ефективності діяльності промислового підприємства (рис. 2).

Управління основними фондами зводиться до того, щоб забезпечити своєчасне відновлення і підвищення ефективності їх використання. При цьому необхідно враховувати, що основні фонди піддаються не тільки фізичному зносу, а й моральному зносу. Моральний знос насамперед стосується активної частини основних засобів і меншою мірою пасивної частини. Це дає змогу в процесі управління зосереджувати увагу на таких видах основних фондів, як машини, зокрема силові і робочі, устаткування, транспортні засоби, інструменти, прилади, комп'ютерна техніка та інше.

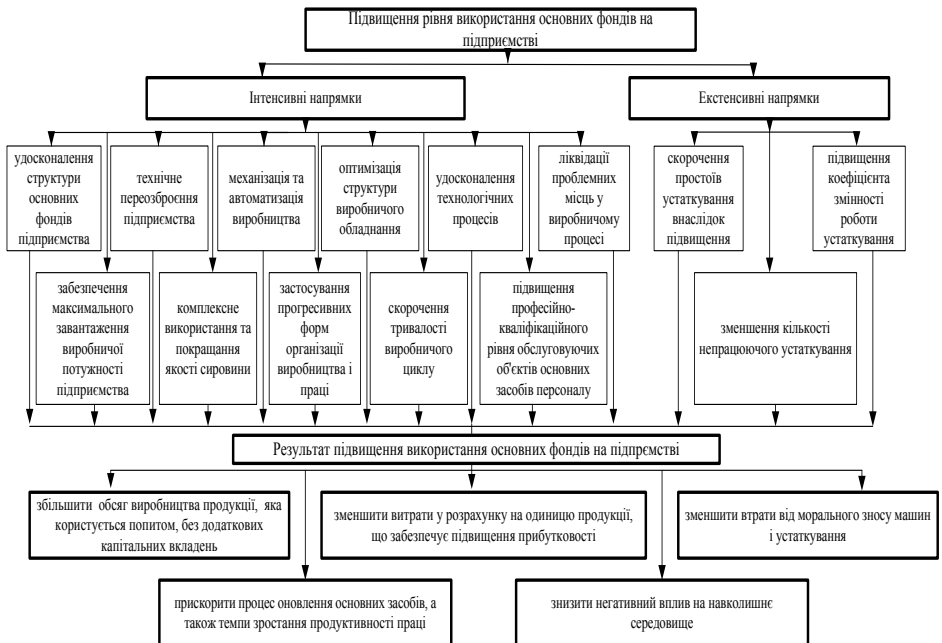


Рис. 2 - Механізм підвищення рівня використання основних фондів на підприємстві

Важливим напрямком підвищення ефективності використання основних фондів є зменшення кількості недіючого устаткування та швидке залучення у виробництво нового обладнання.

Внаслідок несприятливого стану парку устаткування є неможливим зростання економічних і соціальних показників розвитку країни, зниження технологічних та екологічних ризиків, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, спостерігається збільшення енергоємності і матеріаломісткості виробництва, заглиблення соціальних проблем.

Висновки. Підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві є важливим резервом підвищення ефективності діяльності самого виробництва.

Напрямки підвищення ефективності використання основних фондів повинні визначатися існуючим станом підприємства, зумовленим впливом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища його функціонування.

За сучасних обставин кризи відтворення вітчизняної економіки підкреслюється необхідність посилення впливу держави на створення сприятливого інвестиційного клімату, який би активізував надходження інвестицій в основні фонди підприємств.

Список літератури: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 // Збірник систематизованого законодавства. – Випуск 11. – листопад. – 2003; 2. Закон України «Внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»» від 24.12.02 // Збірник систематизованого законодавства. – Випуск 1. – січень – 2003; 3. *Покропивний С.Ф.* Економіка підприємства: підручник / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с. 4. *Джога Р. Т.* Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Підручник / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Синельник, За заг. ред. проф. Р.Т.Джоги. — К.: КНЕУ, 2003. — 483;с. 5. *Костров, А. В.* Основы совершенствования системы управления машиностроительным предприятием: Монография / А. В. Костров, С. А. Морев. - Владимир, Демур, 2003. - 288 с. 6. *Фінанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.;* кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — 5-те вид.— К.:КНЕУ, 2004. — 546 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Polozhennya (standart) bukhalters'koho obliku 7 «Osnovni zasoby»*, zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27 kvitnya 2000 r. # 92 // Zbiryk systematyzovanoho zakonodavstva. – Vypusk 11. – lystopad. – 2003; 2. *Zakon Ukrainy «Vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy «Vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy «Pro opodatkuvannya prybutku pidpryyemstv»»* vid 24.12.02 // Zbiryk systematyzovanoho zakonodavstva.– Vypusk 1. – sichen' – 2003; 3. *Pokropyvnyy S.F. Ekonomika pidpryyemstva: pidruchnyk / S.F. Pokropyvnyy.* – K.: KNEU, 2001. – 528s. 4. *Dzhoha R. T. Bukhhalters'ky oblik u byudzhetnykh ustanovakh: Pidruchnyk / R. T. Dzhoha, S. V. Svirko, L. M. Sinel'nyk, Za zah. red. prof. R.T.Dzhohy.* — K.: KNEU, 2003. — 483;s. 5. *Kostrov, A. V. Osnovu sovershenstvovanyya systemu upravlenyya mashynostroytel'num predpryyatyem: Monohrafiyya / A. V. Kostrov, S. A. Morev. - Vladymyr, Demyurh, 2003. - 288 s. 6. Finansy pidpryyemstv: Pidruchnyk / A. M. Poddyer'ohin, M. D. Bilyk, L. D. Buryak ta in.;* ker. kol. avt. i nauk. red. prof. A. M. Podder'ohin. — 5-te vyd.— K.:KNEU, 2004. — 546 s.

Надійшла до редколегії 18.03.2014

РЕФЕРАТИ

УДК 655.5.000.76

Дослідження інноваційної конкурентоспроможності техніки на прикладі ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»/А.О. Марюхніч// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 3–7. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

У статті запропоноване дослідження інноваційної конкурентоспроможності техніки на прикладі ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе». Результати дослідження дозволяють отримати оцінку конкурентоспроможності інноваційних продуктів, що обумовлені маркетинговим середовищем підприємства. Отримана оцінка конкурентоспроможності інноваційного продукту надає змогу обґрунтувати та прийняти управлінські рішення щодо виведення інноваційної техніки на ринок.

Ключові слова: інновація, конкурентоспроможність, інноваційна політика, ефективність діяльності, аналіз

УДК 338.24.01

Міжкультурного маркетингу комунікації компанії в умовах макроекономічної інтеграції/ Г.В. Карвицкая, Е.В. Назаренко, О. Єгорова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 8–12. – Бібліогр.: 5 назв. ISSN 2079-0767

У статті стверджується, що прагнення до підвищення конкурентоспроможності бізнесу в країнах колишнього Радянського Союзу супроводжується адаптацією маркетингових технологій до їх національної специфіки. В умовах макроекономічної інтеграції необхідний регулярний моніторинг результатів ринкової діяльності підприємств у внутрішньому і зовнішньому середовищі і оцінка іміджу, що складається.

Ключові слова: міжкультурні маркетингові комунікації, макроекономічна інтеграція, управління неформальними комунікаціями, реакція на скарги клієнтів

УДК 658:589:656.2

Напрями забезпечення економічної безпеки транспортної системи /І.О. Хорошилова// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 13–17. – Бібліогр.: 9 назв. ISSN 2079-0767

У статті розкрито напрями забезпечення економічної безпеки транспортної системи України, що включають посилення державного регулювання, державного протекціонізму транспорту, оновлення рухомого складу, розбудови мережі міжнародних транспортних коридорів тощо. Схарактеризовано ситуацію, яка склалася у 2013 році.

Ключові слова: економічна безпека, транспортна система, напрями.

УДК 658.310.8:331.101.3

Стратегічні підходи до формування сучасного мотиваційного впливу в умовах дефіциту ресурсів / Ю.Е.Дудисва, І. С. Кір'ян // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 18–27. – Бібліогр.: 5 назв. ISSN 2079-0767

Запропоновано стратегічний підхід до формування елементів мотиваційного впливу на співробітників виробничих підприємств в умовах дефіциту коштів, не достатньо прийнятного стану основних фондів. Визначено складові стратегії розвитку підприємства, що мають безпосереднє відношення до подальшого впровадження запропонованих мотиваційних чинників.

Ключові слова: стратегія, мотивація, персонал, гнучкий графік роботи, дистанційна робота, корпоративна культура, управління персоналом.

УДК658.5:7.071.008.1

Технологія колективного прийняття рішень та творчу атмосферу /А.Д. Матросов, Ф.А. Доуртмес// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 28–30. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

В статті розглянуті чинники і правила, що впливають на процес колективної творчості з формування технології прийняття колективних рішень і створення творчої атмосфери в колективі.

Ключові слова: колективна творчість, суб'єкти рішень, ділова сфера, співробітництво, гласність, демократичність, ініціатива, конфронтація.

УДК 331(477)

Деякі форми з асиметричною інформаційною в Українській економіці / Т.В.Рябова, Д.А. Пустовит. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 31–34. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

У статті досліджуються проблеми в економіці України, викликані асиметричністю інформації. Виявляються фактори, що підсилюють незбалансованість на ринку праці і протиріччя, що виникають на ринку товарів. Розглядаються можливі напрямки подолання цих протиріч з допомогою державного регулювання.

Ключові слова: асиметрія інформації, ринок праці, ринок товарів, державне регулювання.

УДК 658.012.011.56

Засоби визначення найбільш ефективних сфер вкладення інновацій/ А.І. Яковлев, Ю.С. Юрченко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 35–39. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

Проведено аналіз існуючих методів у даному напрямку. Розроблений метод розрахунку ефекту вибору найбільш доцільних галузей вкладання коштів з метою їх інноваційного розвитку. Наведені чисельні розрахунки підтверджують доцільність виконаних розробок.

Ключові слова: інноваційний розвиток, ефективність, національне господарство, пріоритети, галузь.

УДК 658.652

Конкурентоспроможність проектів в контексті теорії конкуренції / Т.В.Романчик // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 40–46. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

В статті дістали подальшого розвитку теоретичні підходи до дефініції «конкурентоспроможність», висвітлено зміст категорії конкурентоспроможність проектів та обґрунтовано необхідність здійснення комплексної оцінки проектів у внутрішньому середовищі підприємства при обґрунтуванні оптимальності його товарної стратегії. Поширення теорії конкуренції на внутрішнє середовище підприємства дозволяє врахувати зацікавленість товаровиробника у розвитку окремих продуктів та сприяє виявленню його конкурентних переваг та потенційних можливостей.

Ключові слова: конкурентоспроможність проектів, внутрішня конкурентоспроможність, асортиментна стратегія, чинники конкурентоспроможності, портфель проектів, комплексна оцінка.

УДК 657

Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві / Л.С. Стригуль, А.С. Тімонова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 47–50. – Бібліогр.: 5 назв. ISSN 2079-0767

У статті розглянуто основні питання організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві. Визначено напрямки удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, облік, аудит, етапи аудиту, фінансова звітність, вартісна оцінка.

УДК 338.45:658.27

Удосконалена модель гнучкого розвитку та інноваційної спроможності підприємства/Д.В.Безугла // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 51–56. – Бібліогр.: 6 назв. ISSN 2079-0767

Досліджено та удосконалено модель гнучкого техніко – технологічного розвитку підприємства на основі інновацій. Розроблено систему показників, що визначають спроможність підприємства до технічного переоснащення виробництва і його продуктового оновлення.

Ключові слова: підприємство, модель, інновації, інвестиції, технології, гнучкість, технічне переоснащення виробництва.

УДК 658

Доцільність впровадження заходів із підвищення ефективності господарської діяльності підприємства/В.Н Пискун/М.В. Літвіненко// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 57–60. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

Пропонується використання традиційних показників ефективності підприємства таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність, фінансовий стан. Визначено структуру основних виробничих фондів, яка характеризує виробничо-технічні особливості підприємства, також аналіз руху та технічного стану основних засобів, на основі згорання показників. Порівняння показників фінансової ліквідності у єдиний інтегральний показник та порівняння його із значеннями нормативного та граничного інтегральними показниками

Ключові слова: ефективність, продуктивність праці, фінансовий стан, рентабельність, ліквідність

УДК 338 (470)

Визначення інтегрального рівня якості (споживчих характеристик) інтелектуальних технологій / О.П.Косенко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 61–71. – Бібліогр. 11 назв. ISSN 2079-0767

Запропоновано методичні підходи до визначення інтегрального рівня якості (споживчих характеристик) інтелектуально-інноваційних технологій, в основу якого покладено метод кваліметричного моделювання, функцію бажаності Харрінгтона та нейро-нечіткі моделі. Використання розроблених пропозицій дозволяє здійснювати моніторинг позитивних характеристик інтелектуально-інноваційних технологій (об'єктів інтелектуальної власності) з метою виявлення технологій з найбільшим ринковим потенціалом.

Ключові слова: якість, показники, інтелектуальні технології, комерційний потенціал, ринкова привабливість, кваліметричне моделювання, функція бажаності Харрінгтона, нейро-нечіткі моделі.

УДК 658.152

Методи виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства / А.О. Железняк, М.І. Ларка // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 72–77. – Бібліогр.: 7 назв. ISSN 2079-0767

У статті досліджено поняття ефективності як повноти використання потенціалу підприємства. Розглянуто існуючі методики пошуку резервів, оцінювання їх фактичного стану та можливостей підвищення ефективності за рахунок виявлених резервів. Розроблено комплекс пропозицій щодо поліпшення результатів їх виявлення на сучасному етапі розвитку економіки.

Ключові слова: ефективність, резерви, ресурси, пошук резервів, формалізовані резерви, неформалізовані резерви, оптимізація.

УДК 658.31 : 665.011.7

Аналіз методів визначення рівня нестабільного розвитку підприємств / В.Л. Товаянянський // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 78–88. – Бібліогр. 18 назв. ISSN 2079-0767

Розглянуто існуючі вітчизняні та зарубіжні методи визначення ознак та ймовірності нестабільної роботи машинобудівного підприємства. Розроблено рекомендації по використанні методичної бази для підвищення ефективності роботи промислових підприємств, зменшенню рівня нестабільності виробничо-підприємницької діяльності.

Ключові слова: банкрутство, санація, реструктуризація, методичні підходи, фінансова стійкість, ознаки неплатоспроможності.

УДК 338.5

Як досягти точки безбитковості / Т.О. Погорслова, А.І. Бурлака // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 89–92. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

Метою написання статті є дослідження теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо досягнення безбитковості діяльності підприємства. У статті досліджено поняття точки безбитковості, запасу міцності, виробничого важеля; розроблено рекомендації щодо досягнення успіху підприємства, використовуючи описані поняття.

Ключові слова: точка безбитковості, виробничий важіль, запас міцності, прибуток, постійні витрати, змінні витрати, виручка.

УДК 658.14/17

Сутність фінансового стану та методики його аналізу /К.Ю. Слатіна, С.П. Сударкіна // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 92–96. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

Визначено сутність поняття фінансового стану та необхідність його аналізу. Визначено послідовність етапів проведення аналізу фінансового аналізу. Запропоновано найбільш підходяща методика аналізу фінансового стану підприємства на основі платоспроможності, ліквідності та аналізу дебіторської заборгованості.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка, аналіз, підприємство, ліквідність, платоспроможність

УДК 65.015.25

Науково-теоретичні основи ефективності /Ю.С.Щербак, Р.Г. Майстро // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 97–101. – Бібліогр.:15 назв. ISSN 2079-0767

Досліджено теоретичні основи поняття «ефективність» та його суті, здійснено аналіз визначення поняття «ефективності» та «ефективності роботи підприємства» різними авторами, досліджено напрями підвищення ефективності діяльності підприємства, системи оцінки ефективності роботи підприємства та основні підходи до визначення ефективності організації.

Ключові слова: ефект, ефективність, ефективність виробництва, економічна ефективність, продуктивність, підприємство.

УДК 334.716

Вартість хвилини відбиття в СЕ процес прийняття рішень у сфері економічної з врегулювання криз /Д.И Масленников, Л.С. Ларка // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 102–109. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

Основні причинних факторів, що впливають організації і причиною збільшення збої на виробничу діяльність, а також кризи, виробництва та адміністративних рівні організації. Переглянути концептуальні основи антикризові процеси в організації на усіх етапах життєвого циклу організації. Модель для оцінки впливу на швидкість прийняття рішень, відповідальним за прийняття рішень в оперативному управлінні бізнес-операцій, а також міцність ефект і вплив на підприємстві ключових показників ефективності таких як прибуток і рентабельності.

Ключові слова: криза, врегулювання кризових ситуацій, економічні рішення, рентабельність, ROI

УДК 657.01

Спільне та відмінне в обліку основних засобів за МСБО 16 та П(С)БО 7 / Н. М. Побережна, А. В. Яценко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 109–113. – Бібліогр.: 5 назв. ISSN 2079-0767

Розглянуто спільні та відмінні особливості обліку операцій з основними засобами згідно з міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку. Наведено порівняльну характеристику поняття “основні засоби”, визнання, оцінки та відображення в обліку та звітності.

Ключові слова: основні засоби, облік, оцінка, амортизація, міжнародні стандарти, національні стандарти.

УДК 330.101

Соціально-економічні умови формування людського капіталу в Україні / Бріль М.С., Пивавар І.В.// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 32 (1075). – С. 114–120. – Бібліогр: 8 назв. ISSN 2079-0767

Розроблено пропозиції щодо політики держави, спрямованої на всебічний розвиток людського капіталу в Україні, що в свою чергу обумовлено зміцненням економіки, підвищенням рівня життя населення та зменшенням майнового розшарування. У статті розглянуті наукові основи категорії людський капітал, який у зростаючій ступені визначає головні параметри господарства кожної країни, а також життєвий рівень населення й конкурентоспроможність на глобальному ринку.

Ключові слова: людський капітал, життєвий рівень, ефективність, глобальний ринок, людський потенціал, соціальна політика.

УДК 657.22

Труднощі та переваги застосування МСФЗ в Україні /О.І. Линник, О.М. Бондаренко// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 32 (1075). – С. 121–125. – Бібліогр: 5 назв. ISSN 2079-0767

В статті розглянуто основні проблеми та переваги впровадження МСФЗ в Україні. В подальшому планується дослідити економічні вигоди та витрати, які отримає Україна після впровадження МСФЗ, за допомогою аналізу даних щодо залучення іноземного капіталу, динаміки рівня економічних показників підприємств як на галузевому рівні, так і на рівні національному.

Ключові слова: фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, трансформація, користувачі.

УДК 339.138

Особливості брэнда як основи стратегічного розвитку товару /А.О. Федій// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 32 (1075). – С. 125–127. – Бібліогр: 3 назв. ISSN 2079-0767

У статті досліджено основні питання щодо термінологічного обґрунтування понять «бренд», розглянуто бренд як інструмент впливу на ринкове середовище, виділені основні моменти створення брэнда. Також розглянуто основні складові брэнда, що сприяють процесу формування стратегії розвитку товару для підприємства. Визначені головні переваги, які надає бренд виробникам. Розглянуто головні принципи, які властиві брэнду та етапи створення брэнда.

Ключові слова: бренд, стратегія товару, торгова марка, брендинг, товарний знак

УДК 657.421

Проблеми комерціалізації інтелектуальної власності в Україні / В.І. Борзенко, О.Р. Мірошниченко//Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 32 (1075). – С. 128–132. – Бібліогр: 4 назв. ISSN 2079-0767

В статті аналізуються науково-технічна діяльність, розробляються механізми по залученню та використанню, виявляються та аналізуються проблеми комерціалізації інтелектуальної власності в Україні. Виявлено проблеми, пов'язані з законодавчою базою інтелектуальної власності та рекомендації щодо покращення стану.

Ключові слова: комерціалізація, інтелектуальна власність, проблеми, технології.

УДК 658.5.012.1

Бюджетний процес в розвиток залізничного транспорту /Н.В. Гриценко// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 32 (1075). – С. 133–136. – Бібліогр: 5 назв. ISSN 2079-0767

Сучасна Україна перейшла на новий етап, який супроводжується великими змінами у фінансовій системі країни. Перед державою постали такі завдання, як стабілізація економіки, вихід з фінансової кризи, зниження бюджетного дефіциту.

Ключові слова. бюджетний процес, розвиток залізничного транспорту, баланс бюджету.

УДК 331.101.3:656.2

Мотивація персоналу як один з факторів підвищення ефективності роботи підприємства
В.І. Куделя, В.Г. Яковенко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 137–140. – Бібліогр: 4 назв. ISSN 2079-0767

Розглянуто основні фактори, що визначають вплив мотивації персоналу на підвищення продуктивності праці та ефективності роботи підприємства. Представлено основні грошові та не грошові фактори мотивації праці.

Ключові слова: мотивація праці, управління персоналом, мотивація персоналу.

УДК 339.138

Дослідження впливу торгової марки на споживчий попит і результати ринкової діяльності фірми / **А.В. Тихонова** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 141–146. – Бібліогр: 5 назв. ISSN 2079-0767

У статті проаналізовано вплив торгової марки на конкурентоспроможність товарів, на споживчий попит та підвищення результатів ринкової діяльності фірми. Розглянуті функції товарного знаку та вигоди торгової марки для виробника та споживача. Зроблені висновки щодо особливостей застосування концепції брендингу на вітчизняному ринку.

Ключові слова: товарний знак, торгова марка, бренд, прихильність споживачів, перевага бренду.

УДК 65.06

Підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства на прикладі СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз» // **В. І. Борзенко; В. Ю. Кричевська** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 147–154. – Бібліогр: 5 назв. ISSN 2079-0767

Пропонуються обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз», а саме – вдосконалення приладу для повірки побутових лічильників газу.

Ключові слова: промислова власність, ресурсні можливості, газова сфера, повірочна установка, газовий лічильник

УДК 331.108.2

Оцінка кадрового потенціалу ДП «Електроважмаш» / **С.В. Глухова, К.Е. Ткаченко** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 155–158. – Бібліогр: 5 назв. ISSN 2079-0767

Проведено оцінку кадрового потенціалу підприємства, розглянуто і використано методи аналізу кадрів організації. Результати досліджень свідчать, що особисті якості працівників вельми невеликі, це свідчить про те, що працівник не дуже зацікавлений у своїй роботі. Це пов'язано з умовами праці, оплатою праці, а також низький рівень життя.

Ключові слова: кадровий потенціал, ефективність трудової діяльності, методи аналізу організації, експертно-бальний метод.

УДК 451

Моніторинг управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / **О.О.Фальченко** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 159–162. – Бібліогр: 4 назв. ISSN 2079-0767

У статті досліджуються актуальні проблеми управління витратами підприємства в системі управління конкурентоздатністю підприємства. Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: моніторинг, витрати, управління витратами, система управління витратами, чинники.

УДК 657.1

Теоретичні і методичні аспекти питань з обліку праці і заробітної плати / Н.Ю. Мардус // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 162–165. – Бібліогр: 4 назв. ISSN 2079-0767

Пропонується дослідження облікового і аналітичного характеру, які б висвітлювали методику формування показників праці та заробітної плати з урахуванням змін у законодавчій базі. Обґрунтовано основні питання в обліку заробітної плати, що утворюються під час економічних перетворень. Наведено основні заходи щодо удосконалення та спрощення оплати праці.

Ключові слова: оплата праці, розрахунки, організація обліку, нарахування на заробітну плату, облік.

УДК 657.421

Розвиток підприємств машинобудівного комплексу на основі кластерного підходу / С.А. Мехович, І.В. Пахомова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 166–169. – Бібліогр: 6 назв. ISSN 2079-0767

В статті аналізуються кластерний підхід, вплив кластерного підходу на підвищення ефективності розвитку підприємств машинобудування. Визначення механізму об'єднання машинобудівних підприємств у кластери та розвитку кластерів підприємств.

Ключові слова: кластерний підхід, машинобудування, розвиток, кластеризація.

УДК 330.341.1

Проблеми формування портфелів інноваційно-інвестиційних проєктів на переробних підприємствах / С.О. Васильцова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 170–176. – Бібліогр: 7 назв. ISSN 2079-0767.

Пропонується розглянути проблеми формування портфелів інноваційно-інвестиційних проєктів на фармацевтичних підприємствах. Розглянуто сучасний стан вітчизняної переробної промисловості. Визначені основні причини аналізуємого явища. Проведено аналіз фінансування та інноваційної активності переробної промисловості.

Ключові слова: портфель проєктів, фармацевтична промисловість, фінансування, інноваційна активність.

УДК 005.95

Оптимізація мотивації праці на основі її індивідуалізації / О.М. Широкова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 177–181. – Бібліогр: 6 назв. ISSN 2079-0767.

У статті розглянуті актуальні питання активізації трудової діяльності на основі індивідуального підходу. Проаналізовано основні положення теорій мотивації праці персоналу та на їх основі розроблено практичні рекомендації управління трудовими ресурсами, як елемента у системі мотивації праці.

Ключові слова: мотивація, кадровий потенціал, трудова діяльність, потреба.

УДК 339.138:338.45:339.13025

Розробка моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства / М.В. Мірошник, В.М. Кобельс // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 182–187. – Бібліогр: 4 назв. ISSN 2079-0767

Проаналізовані основні макроекономічні показники України, визначено, що низька конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників і країни в цілому - це проблема економічної безпеки держави. Конкретизовано падіння рейтингу глобальної конкурентоспроможності країни на 11 позицій, з 73 до 84, з показником 4.05 бали з 7 можливих. Побудована модель оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, яка заснована на групах показників, що характеризують його потенційні можливості, ступінь задоволення вимог ринку і фінансові результати господарської діяльності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринок, економіка, промисловість, підприємство.

УДК 339.138:658.8

Виставка як ефективний засіб маркетингової діяльності підприємства / О.П. Косенко, В.Д. Балишева// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 188–193. – Бібліогр: 10 назв. ISSN 2079-0767.

В статті розглянуто значення виставок як ефективного маркетингового інструменту практичної реалізації ринкових цілей підприємства для досягнення комерційного результату, визначено можливості які надає підприємству участь у виставках.

Ключові слова: виставка, інтегровані маркетингові комунікації, презентація, особисті контакти

УДК 658.152

Ефективне управління основними фондами на підприємстві /В.І. Чобіток, Н.О. Пасько// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 32 (1075). – С. 194–197. – Бібліогр: 6 назв. ISSN 2079-0767

Досліджено теоретичні аспекти ефективного використання та управління основними фондами на підприємстві, проаналізовано визначення поняття «основні фонди», розроблено механізм підвищення рівня використання основних фондів на підприємстві.

Ключові слова: основні фонди підприємства, ефективність використання основних фондів, управління основними фондами.

РЕФЕРАТЫ

УДК 655.5.000.76

Исследование инновационной конкурентоспособности техники на примере ПАТ "Харьковский тракторный завод им. С. Орджоникидзе"/А.О. Марюхнич// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 3-7. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

В статье предложено исследование инновационной конкурентоспособности техники на примере ПАТ "Харьковский тракторный завод им. С. Орджоникидзе". Результаты исследования позволяют получить оценку конкурентоспособности инновационных продуктов, которые обусловлены маркетинговой средой предприятия. Полученная оценка конкурентоспособности инновационного продукта предоставляет возможность обосновать и принять управленческие решения относительно выведения инновационной техники на рынок.

Ключевые слова: инновация, конкурентоспособность, инновационная политика, эффективность деятельности, анализ

УДК 338.24.01

Межкультурного маркетинга коммуникации компании в условиях макроэкономической интеграции/ Г.В. Карвицкая, Е.В. Назаренко, О. Егорова // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 8-12. - Библиогр.: 5 названий. ISSN 2079-0767

В статье утверждается, что стремление к повышению конкурентоспособности бизнеса в странах бывшего Советского Союза сопровождается адаптацией маркетинговых технологий к их национальной специфике. В условиях макроэкономической интеграции необходим регулярный мониторинг результатов рыночной деятельности предприятий во внутренней и внешней среде и оценка имиджа, который складывается.

Ключевые слова: межкультурные маркетинговые коммуникации, макроэкономическая интеграция, управление неформальными коммуникациями, реакция на жалобы клиентов

УДК 658:589:656.2

Направления обеспечения экономической безопасности транспортной системы /И.О. Хорошилова// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 13-17. - Библиогр.: 9 названий. ISSN 2079-0767

В статье раскрыты направления обеспечения экономической безопасности транспортной системы Украины, что включают усиление государственной регуляции, государственного протекционизма транспорта, обновления подвижного состава, развития сети международных транспортных коридоров и тому подобное. Схарактеризовано ситуацию, которая сложилась в 2013 году.

Ключевые слова: экономическая безопасность, транспортная система, направления.

УДК 658.310.8:331.101.3

Стратегические подходы до формирования современного мотивационного влияния в условиях дефицита ресурсов / Ю.Е. Дуднева, И.С. Кирьян // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 18-27. - Библиогр.: 5 названий. ISSN 2079-0767

Предложен стратегический подход до формирования элементов мотивационного влияния на сотрудников производственных предприятий в условиях дефицита средств, не достаточно приемлемого состояния основных фондов. Определены составные стратегии развития предприятия, которые имеют непосредственное отношение к дальнейшему внедрению предложенных мотивационных факторов.

Ключевые слова: стратегия, мотивация, персонал, гибкий график работы, дистанционная работа, корпоративная культура, управление персоналом.

УДК658.5:7. 071.008.1

Технология коллективного принятия решений и творческую атмосферу /А.Д. Матросов, Ф.А. Доуртмес// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 28-30. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

В статье рассмотрены факторы и правила, которые влияют на процесс коллективного творчества из формирования технологии принятия коллективных решений и создания творческой атмосферы в коллективе.

Ключевые слова: коллективное творчество, субъекты решений, деловая сфера, сотрудничество, гласность, демократичность, инициатива, конфронтация.

УДК 331(477)

Некоторые формы с асимметричной информационной в Украинской экономике / Т.В.Рябова, Д.А. Цустовит. // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 31-34. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

В статье исследуются проблемы в экономике Украины, вызванные асимметричностью информации. Оказываются факторы, которые усиливают несбалансированность на рынке труда и противоречия, которые возникают на рынке товаров. Рассматриваются возможные направления преодоления этих противоречий с помощью государственной регуляции.

Ключевые слова: асимметрия информации, рынок труда, рынок товаров, государственная регуляция.

УДК 658.012.011.56

Средства определения наиболее эффективных сфер вложения инноваций/ А.И. Яковлев, Ю.С. Юрченко / Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 35-39. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

Проведен анализ существующих методов в данном направлении. Разработанный метод расчета эффекта выбора наиболее целесообразных отраслей вкладывания средств с целью их инновационного развития. Приведенные численные расчеты подтверждают целесообразность выполненных разработок.

Ключевые слова: инновационное развитие, эффективность, национальное хозяйство, приоритеты, отрасль.

УДК 658.652

Конкурентоспособность проектов в контексте теории конкуренции / Т.В. Романчик // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 40-46. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

В статье достали дальнейшего развития теоретические подходы к дефиниции "конкурентоспособность", отражено содержание категории конкурентоспособность проектов и обоснована необходимость осуществления комплексной оценки проектов во внутренней среде предприятия при обосновании оптимальности его товарной стратегии. Распространение теории конкуренции на внутреннюю среду предприятия позволяет учесть заинтересованность товаропроизводителя в развитии отдельных продуктов и способствует выявлению его конкурентных преимуществ и потенциальных возможностей.

Ключевые слова: конкурентоспособность проектов, внутренняя конкурентоспособность, ассортиментная стратегия, факторы конкурентоспособности, портфель проектов, комплексная оценка.

УДК 657

Пути совершенствования организации учета и аудита основных средств на предприятии / Л. С. Стригуль, А.С. Тимонова // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 47-50. - Библиогр.: 5 названий. ISSN 2079-0767

В статье рассмотрены основные вопросы организации учета и аудита основных средств на предприятии. Определены направления усовершенствования организации учета и аудита основных средств.

Ключевые слова: основные средства, учет, аудит, этапы аудита, финансовая отчетность, стоимостная оценка.

УДК 338.45:658.27

Усовершенствованная модель гибкого развития и инновационной возможности предприятия/Д.В.Безугла // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 51-56. - Библиогр.: 6 названий. ISSN 2079-0767

Исследовано и усовершенствована модель гибкого технико - технологического развития предприятия на основе инноваций. Разработана система показателей, которые определяют возможность предприятия к технической переоснастке производства и его продуктового обновления.

Ключевые слова: предприятие, модель, инновации, инвестиции, технологии, гибкость, техническая переоснастка производства.

УДК 658

Целесообразность внедрения мероприятий из повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия/В. Н Пискун/М. В. Литвиненко// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 57-60. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

Предлагается использование традиционных показателей эффективности предприятия таких как рентабельность, ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние. Определена структура основных производственных фондов, которая характеризует производственно-технические особенности предприятия, также анализ движения и технического состояния основных средств, на основе свертывания показателей. Сравнение показателей финансовой ликвидности в единственный интегральный показатель и сравнение его со значениями нормативного и предельного интегральными показателями

Ключевые слова: эффективность, производительность труда, финансовое состояние, рентабельность, ликвидность

УДК 338 (470)

Определение интегрального уровня качества (потребительских характеристик) интеллектуальных технологий / О. П. Косенко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 61-71. - Библиогр. 11 названий. ISSN 2079-0767

Предложены методические подходы к определению интегрального уровня качества (потребительских характеристик) интеллектуально-инновационных технологий, в основу которого положен метод квалитетного моделирования, функция желательности Харрингтона и нейро-нечитки модели. Использование разработанных предложений позволяет осуществлять мониторинг позитивных характеристик интеллектуально-инновационных технологий (объектов интеллектуальной собственности) с целью выявления технологий с наибольшим рыночным потенциалом.

Ключевые слова: качество, показатели, интеллектуальные технологии, коммерческий потенциал, рыночная привлекательность, квалитетичне моделирование, функция желательности Харрингтона, нейро-нечитки модели.

УДК 658.152

Методы выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия / А.О. Железняк, М. И. Ларка // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 72-77. - Библиогр.: 7 названий. ISSN 2079-0767

В статье исследовано понятие эффективности как полноты использования потенциала предприятия. Рассмотрены существующие методики поиска резервов, оценивания их фактического состояния и возможностей повышения эффективности за счет выявленных резервов. Разработан комплекс предложений относительно улучшения результатов их выявления на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: эффективность, резервы, ресурсы, поиск резервов, формализованные резервы, неформализованные резервы, оптимизация.

УДК 658.31: 665.011.7

Анализ методов определения уровня нестабильного развития предприятий / В.Л. Товажнянский // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 78-88. - Библиогр. 18 названий. ISSN 2079-0767

Рассмотрены существующие отечественные и зарубежные методы определения признаков и вероятности нестабильной работы машиностроительного предприятия. Разработано рекомендации по использованию методической базы для повышения эффективности работы промышленных предприятий, уменьшению уровня нестабильности производственно-предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: банкротство, санация, реструктуризация, методические подходы, финансовая стойкость, признаки неплатежеспособности.

УДК 338.5

Как достичь точки безубыточности / Т.О. Погорелова, А.И. Бурлак // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 89-92. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

Целью написания статьи является исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций относительно достижения безубыточности деятельности предприятия. В статье исследовано понятие точки безубыточности, запаса прочности, производственного рычагу; разработаны рекомендации относительно достижения успеха предприятия, используя описанные понятия.

Ключевые слова: точка безубыточности, производственный рычаг, запас прочности, прибыль, постоянные расходы, переменные расходы, выручка.

УДК 658.14/17

Сущность финансового состояния и методики его анализа /К.Ю. Слатина, С.П. Сударкина // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 92-96. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

Определена сущность понятия финансового состояния и необходимость его анализа. Определена последовательность этапов проведения анализа финансового анализа. Предложено наиболее подходящая методика анализа финансового состояния предприятия на основе платежеспособности, ликвидности и анализа дебиторской задолженности.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка, анализ, предприятие, ликвидность, платежеспособность

УДК 65.015.25

Научно-теоретические основы эффективности /Ю.С.Щербак, Р. Г. Майстро // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 97-101. - Библиогр.:15 названий. ISSN 2079-0767

Исследованы теоретические основы понятия "эффективность" и его сути, осуществлен анализ определения понятия "эффективности" и "эффективности работы предприятия" разными авторами, исследовано направления повышения эффективности деятельности предприятия, системы оценки эффективности работы предприятия и основные подходы к определению эффективности организаций.

Ключевые слова: эффект, эффективность, эффективность производства, экономическая эффективность, производительность, предприятие.

УДК 334.716

Стоимость минуты отражения в СЕ процесс принятия решений в сфере экономической из урегулирования кризисов /Д. И Масленников, Л. С. Ларка // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 102-109. - Библиогр: 3 названий. ISSN 2079-0767

Основные причинных факторов, что влияют организации и причиной увеличения сбои на производственную деятельность, а также кризисы, производства и административных равные организации. Пересмотреть концептуальные основы антикризисные процессы в организации на всех этапах жизненного цикла организации. Модель для оценки влияния на скорость принятия решений, ответственным за принятие решений в оперативном управлении бизнес-операций, а также прочность эффект и влияние на предприятии ключевых показателей эффективности таких как прибыль и рентабельности.

Ключевые слова: кризис, урегулирование кризисных ситуаций, экономические решения, рентабельность, ROI

УДК 657.01

Общее и отличное в учете основных средств за МСБО 16 и П(С) потому что 7 / Н. М. Побережна, А. В. Яценко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 109-113. - Библиогр: 5 названий. ISSN 2079-0767

Рассмотрены общие и отличные особенности учета операций с основными средствами согласно международным и национальным стандартам бухгалтерского учета. Приведена сравнительная характеристика понятия "основные средства", признания, оценки и отображения в учете и отчетности.

Ключевые слова: основные средства, учет, оценка, амортизация, международные стандарты, национальные стандарты.

УДК 330.101

Социально-экономические условия формирования человеческого капитала в Украине / Бриль М. С., Пивавар И.В.// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 114-120. - Библиогр: 8 названий. ISSN 2079-0767

Разработаны предложения относительно политики государства, направленного на всестороннее развитие человеческого капитала в Украине, что в свою очередь обусловлено укреплением экономики, повышением уровня жизни населения и уменьшением имущественного расслоения. В статье рассмотрены научные основы категории человеческий капитал, который в растущей степени определяет главные параметры хозяйства каждой страны, а также жизненный уровень населения и конкурентоспособность на глобальном рынке.

Ключевые слова: человеческий капитал, жизненный уровень, эффективность, глобальный рынок, человеческий потенциал, социальная политика.

УДК 657.22

Трудности и преимущества применения МСФЗ в Украине /О. И. Линник, О. М. Бондаренко// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 121-125. - Библиогр: 5 названий. ISSN 2079-0767

В статье рассмотрены основные проблемы и преимущества внедрения МСФЗ в Украине. В дальнейшем планируется исследовать экономические выгоды и расходы, которые получит Украина после внедрения МСФЗ, с помощью анализа данных относительно привлечения иностранного капитала, динамики уровня экономических показателей предприятий как на отраслевом уровне, так и на уровне национальном.

Ключевые слова: финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, трансформация, пользователи.

УДК 339.138

Особенности бренда как основы стратегического развития товара /А.О. Федий// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 125-127. - Библиогр: 3 названий. ISSN 2079-0767

В статье исследованы основные вопросы относительно терминологического обоснования понятий "бренд", рассмотрен бренд как инструмент влияния на рыночную среду, выделены основные моменты создания бренда. Также рассмотрены основные составляющие бренда, что способствуют процессу формирования стратегий развития товара для предприятия. Определены главные преимущества, которые предоставляет бренд производителям. Рассмотрены главные принципы, какие свойственные бренду и этапы создания бренда.

Ключевые слова: бренд, стратегия товара, торговая марка, брендинг, товарный знак

УДК 657.421

Проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в Украине /В.И. Борзенко, О. Р. Мирошниченко// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 128-132. - Библиогр: 4 названий. ISSN 2079-0767

В статье анализируются научно-техническая деятельность, разрабатываются механизмы по привлечению и использованию, оказываются и анализируются проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в Украине. Выявлены проблемы, связанные с законодательной базой интеллектуальной собственности и рекомендации относительно улучшения состояния.

Ключевые слова: коммерциализация, интеллектуальная собственность, проблемы, технологии.

УДК 658.5.012.1

Бюджетный процесс в развитие железнодорожного транспорта /Н.В. Грищенко// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 133-136. - Библиогр: 5 названий. ISSN 2079-0767

Современная Украина перешла на новый этап, который сопровождается большими изменениями в финансовой системе страны. Перед государством появились такие задания, как стабилизация экономики, выход из финансового кризиса, снижения бюджетного дефицита.

Ключевые слова. бюджетный процесс, развитие железнодорожного транспорта, баланс бюджета.

УДК 331.101.3:656.2

Мотивация персонала как один из факторов повышения эффективности работы предприятия /В.И. Кудель, В.Г. Яковенко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 137-140. - Библиогр: 4 названий. ISSN 2079-0767

Рассмотрены основные факторы, которые определяют влияние мотивации персонала на повышение производительности труда и эффективности работы предприятия. Представлены основные денежные и не денежные факторы мотивации труда.

Ключевые слова: мотивация труда, управления персоналом, мотивация персонала.

УДК 339.138

Исследование влияния торговой марки на потребительский спрос и результаты рыночной деятельности фирмы / А.В. Тихонова // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 141-146. - Библиогр: 5 названий. ISSN 2079-0767

В статье проанализировано влияние торговой марки на конкурентоспособность товаров, на потребительский спрос и повышение результатов рыночной деятельности фирмы. Рассмотрены функции товарного знака и выгоды торговой марки для производителя и потребителя. Сделанные выводы относительно особенностей применения концепции брендинга на отечественном рынке.

Ключевые слова: товарный знак, торговая марка, бренд, благосклонность потребителей, преимущество бренда.

УДК 65.06

Повышение ресурсных возможностей газоснабжающего предприятия на примере СУЕГТ ОАО "Кировоградгаз" // В. И. Борзенко; В. Ю. Кричевська // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 147-154. - Библиогр: 5 названий. ISSN 2079-0767

Предлагается обоснование теоретических положений и разработка практических рекомендаций относительно повышения ресурсных возможностей газоснабжающего предприятия СУЕГТ ОАО "Кировоградгаз", а именно - совершенствование прибора для проверки бытовых счетчиков газа.

Ключевые слова: промышленная собственность, ресурсные возможности, газовая сфера, повирочна установка, газовый счетчик

УДК 331.108.2

Оценка кадрового потенциала ДП "Електроважмаш" / С. В. Глухова, К. Е. Ткаченко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 155-158. - Библиогр: 5 названий. ISSN 2079-0767

Проведена оценка кадрового потенциала предприятия, рассмотрены и использованы методы анализа кадров организации. Результаты исследований свидетельствуют, что личные качества работников весьма небольшие, это свидетельствует о том, что работник не очень заинтересованный в своей работе. Это связано с условиями труда, оплатой труда, а также низкий уровень жизни.

Ключевые слова: кадровый потенциал, эффективность трудовой деятельности, методы анализа организации, экспертно-бальный метод.

УДК 451

Мониторинг управления расходами как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О. О. Фальченко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 159-162. - Библиогр: 4 названий. ISSN 2079-0767

В статье исследуются актуальные проблемы управления расходами предприятия в системе управления конкурентоспособностью предприятия. Усовершенствование системы управления расходами нацелено на постоянный поиск и выявление резервов экономии ресурсов, нормирования их расходов, планирования, учет и анализ расходов за их видами, стимулирование ресурсосбережения и снижение расходов с целью повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: мониторинг, расходы, управление расходами, система управления расходами, факторы.

УДК 657.1

Теоретические и методические аспекты вопросов из учета труда и заработной платы / Н. Ю. Мардус // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 162-165. - Библиогр: 4 названий. ISSN 2079-0767

Предлагается исследования учетного и аналитического характера, которые бы освещали методику формирования показателей труда и заработной платы с учетом изменений в законодательной базе. Обоснованы основные вопросы в учете заработной платы, что образуются

во время экономических превращений. Приведены основные мероприятия по усовершенствованию и упрощению оплаты труда.

Ключевые слова: оплата труда, расчеты, организация учета, начисления на заработную плату, учет.

УДК 657.421

Развитие предприятий машиностроительного комплекса на основе кластерного подхода / С.А. Мехович, И.В. Пахомова// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 166-169. - Библиогр: 6 названий. ISSN 2079-0767

В статье анализируются кластерный подход, влияние кластерного подхода на повышение эффективности развития предприятий машиностроения. Определен механизм объединения машиностроительных предприятий в кластеры и развития кластеров предприятий.

Ключевые слова: кластерный подход, машиностроение, развитие, кластеризация.

УДК 330.341.1

Проблемы формирования портфелей инновационно-инвестиционных проектов на перерабатывающих предприятиях /С.О. Васильцова// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 170-176. - Библиогр: 7 названий. ISSN 2079-0767.

Предлагается рассмотреть проблемы формирования портфелей инновационно-инвестиционных проектов на фармацевтических предприятиях. Рассмотрено современное состояние отечественной перерабатывающей промышленности. Определены основные причины анализируемого явления. Проведен анализ финансирования и инновационной активности перерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: портфель проектов, фармацевтическая промышленность, финансирование, инновационная активность.

УДК 005.95

Оптимизация мотивации труда на основе ее индивидуализации / О. М. Широкова // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 177-181. - Библиогр: 6 названий. ISSN 2079-0767.

В статье рассмотрены актуальные вопросы активизации трудовой деятельности на основе индивидуального подхода. Проанализированы основные положения теорий мотивации труда персонала и на их основе разработаны практические рекомендации управления трудовыми ресурсами, как элемента в системе мотивации труда.

Ключевые слова: мотивация, кадровый потенциал, трудовая деятельность, потребность.

УДК 339.138:338.45:339.13025

Разработка модели оценки уровня конкурентоспособности предприятия /М. В. Мельник, В.М. Кобелев // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 182-187. - Библиогр: 4 названий. ISSN 2079-0767

Проанализированы основные макроэкономические показатели Украины, определенно, что низкая конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и страны в целом - это проблема экономической безопасности государства. Конкретизировано падение рейтинга глобальной конкурентоспособности страны на 11 позиций, с 73 до 84, с показателем 4.05 баллы из 7 возможных. Построенная модель оценки уровня конкурентоспособности предприятия, которая основана на группах показателей, которые характеризуют его потенциальные возможности, степень удовлетворения требований рынка и финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок, экономика, промышленность, предприятие.

УДК 339.138:658.8

Выставка как эффективное средство маркетинговой деятельности предприятия / О. П. Косенко, В.Д. Балишева// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 188-193. - Библиогр: 10 названий. ISSN 2079-0767.

В статье рассмотрено значение выставок как эффективного маркетингового инструмента практической реализации рыночных целей предприятия для достижения коммерческого результата, определены возможности которые предоставляет предприятию участие в выставках.

Ключевые слова: выставка, интегрированы маркетинговые коммуникации, презентация, личные контакты

УДК 658.152

Эффективное управление основными фондами на предприятии / В.И. Чобиток, Н.О. Пасько// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 32 (1075). - С. 194-197. - Библиогр: 6 названий. ISSN 2079-0767

Исследованы теоретические аспекты эффективного использования и управления основными фондами на предприятии, проанализировано определение понятия "основные фонды", разработан механизм повышения уровня использования основных фондов на предприятии.

Ключевые слова: основные фонды предприятия, эффективность использования основных фондов, управления основными фондами.

ABSTRACTS

Research of innovative competitiveness of equipment on an example the stalemate "The Kharkov tractor plant of S. Ordzhonikidze" / A.O. Maryukhnich//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 3-7. - Bibliogr.: 3 - ISSN 2079-0767

In article the offered research of innovative competitiveness of equipment on an example the STALEMATE "The Kharkov tractor plant of S. Ordzhonikidze". Results of research allow to receive an assessment of competitiveness of innovative products which are caused by the marketing environment of the enterprise. The received assessment of competitiveness of an innovative product gives opportunity to prove and make administrative decisions concerning removal of innovative equipment on the market.

Keywords: innovation, competitiveness, innovative policy, efficiency of activity, analysis

Cross-cultural marketing of communication of the company in conditions macroeconomic integration /G V. Karvitskaya, E.V. Nazarenko, O.Y. Egorova//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 8-12. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

In article it is claimed that the aspiration to increase of competitiveness of business in the countries of the former Soviet Union is accompanied by adaptation of marketing technologies to their national specifics. In the conditions of macroeconomic integration regular monitoring of results of market activity of the enterprises in internal both environment and an assessment of image which develops is necessary.

Keywords: cross-cultural marketing communications, macroeconomic integration, management of informal communications, reaction to complaints of clients

Directions of providing economic security transport System /I.O. Horoshilov// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 13-17. - Bibliogr.: 9 - ISSN 2079-0767

In article the directions of providing economic security of transport system of Ukraine that strengthening of the state regulation, the state protectionism of transport, updating of a rolling stock, development of a network of the international transport corridors and so forth include are opened. Skharakterizovano a situation which developed in 2013.

Keywords: economic security, transport system, directions.

Strategic approaches before formation of modern motivational influence in the conditions of deficiency of resources / Y.E. Dudneva, I.S. Kiryan//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 18-27. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

Strategic approach before formation of elements of motivational influence on the staff of manufacturing enterprises in the conditions of deficiency of the means, not rather acceptable condition of fixed assets is offered. Compound strategy of development of the enterprise which have a direct bearing on further introduction of the offered motivators are defined.

Keywords: strategy, motivation, personnel, flexible hours of work, remote work, corporate culture, human resource management.

Technology of collective decision-making and creative atmosphere /A.D. Sailors, F.A. Dourtnes//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 28-30. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

In article the considered factors and rules which influence process of collective creativity of formation of technology of adoption of collective decisions and creation of the creative atmosphere in collective.

Keywords: collective creativity, subjects of decisions, business sphere, cooperation, publicity, democratic character, initiative, confrontation.

Some forms with asymmetric information in Ukrainian economy / T.V.Ryabova, D. A. Pustovit. // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075) . - P. 31-34. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

In article problems in economy of Ukraine, information caused by asymmetry are investigated. There are factors which increase imbalance on a labor market and contradictions which arise on a commodity market. The possible directions of overcoming of these contradictions by means of the state regulation are considered.

Keywords: asymmetry of information, labor market, commodity market, state regulation.

Means of definition of the most effective spheres of an investment of innovations / A.I. Yakovlev, Y.S. Yurchenko / Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 35-39. - Bibliogr.: 3 - ISSN 2079-0767

The analysis of existing methods in this direction is carried out. The developed method of calculation of effect of a choice of the most expedient branches of insertion of means for the purpose of their innovative development. The given numerical calculations confirm expediency of the executed development.

Keywords: innovative development, efficiency, national economy, priorities, branch.

Competitiveness of projects in a context of the theory of competition / T.B. Romanchik/Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 40-46. - Bibliogr.: 3 - ISSN 2079-0767

In article got further development theoretical approaches to a definition "competitiveness", the content of category competitiveness of projects is reflected and need of implementation of a complex assessment of projects for the internal environment of the enterprise is proved at justification of an optimality of its commodity strategy. Distribution of the theory of the competition on the internal environment of the enterprise allows to consider interest of a producer in development of separate products and promotes detection of its competitive advantages and potential opportunities.

Keywords: competitiveness of projects, internal competitiveness, assortment strategy, competitiveness factors, portfolio of projects, complex assessment.

Ways of improvement of the organization of the account and audit of fixed assets at the enterprise /L.S. Strigul, A.S. Timonova/Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 47-50. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

In article the main questions of the organization of the account and audit of fixed assets at the enterprise are considered. The directions of improvement of the organization of the account and audit of fixed assets are defined.

Keywords: fixed assets, account, audit, audit stages, financial statements, cost assessment.

Advanced model of flexible development and innovative possibility of the enterprise / D. V. Bezugla/Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 51-56. - Bibliogr.: 6 - ISSN 2079-0767

The model of the flexible technician - technological development of the enterprise on the basis of innovations is investigated and is improved. The system of indicators which define possibility of the enterprise to technical re-equipment of production and its grocery updating is developed.

Keywords: enterprise, model, innovations, investments, technologies, flexibility, technical re-equipment of production.

Expediency of introduction of actions from increase of efficiency of economic activity of enterprise /N.V. Piskun, M. V. Litvinenko/Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 57-60. - Bibliogr.: 3 - ISSN 2079-0767

Use of traditional indicators of efficiency of the enterprise such as profitability, liquidity, solvency, a financial state is offered. The structure of the fixed business assets which characterizes technological features of the enterprise, also the analysis of movement and technical condition of fixed assets, on the basis of folding of indicators is defined. Comparison of indicators of financial liquidity in the only integrated indicator and its comparison with values standard and limit integrated indicators

Keywords: efficiency, labor productivity, financial state, profitability, liquidity

Definition of an integrated level of quality (consumer characteristics) intellectual technologies / O.P. Kosenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 61-71. - Bibliogr.: 11 - ISSN 2079-0767

Methodical approaches to definition of an integrated level of quality (consumer characteristics) intellectual and innovative technologies which basis the method of kvalimetrichny modeling, function of desirability of Harrington and model neuronot reading is are offered. Use of the developed offers allows to carry out monitoring of positive characteristics of intellectual and innovative technologies (objects of intellectual property) for the purpose of identification of technologies with the greatest market potential.

Keywords: quality, indicators, intellectual technologies, commercial potential, market appeal, to the kvalimetriyena modeling, function of desirability of Harrington, model neuronot reading.

Methods of identification of reserves of increase of efficiency of activity of enterprise / A.O. Geleznyk, M. I. Larka//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 72-77. - Bibliogr.: 7 - ISSN 2079-0767

In article the concept of efficiency as completeness of use of capacity of the enterprise is investigated. Existing techniques of search of reserves, estimations of their actual state and opportunities of increase of efficiency at the expense of the revealed reserves are considered. The complex of offers concerning improvement of results of their identification at the present stage of development of economy is developed.

Keywords: efficiency, reserves, resources, search of the reserves, the formalized reserves, not formalized reserves, optimization.

Analysis of methods of definition of level of unstable development of enterprises / V.L. Tovazhnyansky//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 78-88. - Bibliogr.: 18 - ISSN 2079-0767

Existing domestic and foreign methods of definition of signs and probability of unstable work of machine-building enterprise are considered. It is developed recommendations on use of methodical base for increase of overall performance of the industrial enterprises, to reduction of level of instability of production business activity.

Keywords: bankruptcy, sanitation, restructuring, methodical approaches, financial firmness, insolvency signs.

How to reach profitability / T.O point. Pogorelova, A.I. Burlak//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 89-92. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

The purpose of writing of article is research of theoretical bases and development of practical recommendations concerning achievement of profitability of activity of the enterprise. In article the concept of a point of profitability, margin of safety, production to the lever is investigated; recommendations concerning achievement of success of the enterprise are developed, using the described concepts.

Keywords: profitability point, production lever, margin of safety, profit, constant expenses, variable expenses, revenue.

Essence of a financial state and technique of its analysis /K.Y. Slatina, S. P. Sudarkina//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 92-96. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

The essence of concept of a financial state and need of its analysis is defined. The sequence of stages of carrying out the analysis of the financial analysis is defined. It is offered the most suitable technique of the analysis of a financial condition of the enterprise on the basis of solvency, liquidity and receivables analysis.

Keywords: financial state, assessment, analysis, enterprise, liquidity, solvency

Scientific-theoretical bases efficiency / Y.S.Shcherbak, R. G. Maystro//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 97-101. - Bibliogr.:15 - ISSN 2079-0767

Theoretical bases of the concept "efficiency" and its essence are investigated, the analysis of definition of concept of "efficiency" and "overall performance of the enterprise" is carried out by different authors, is investigated the directions of increase of efficiency of activity of the enterprise, system of an assessment of overall performance of the enterprise and the main approaches to determination of efficiency of the organizations.

Keywords: effect, efficiency, production efficiency, economic efficiency, productivity, enterprise.

The cost of minute of reflection in CE decision-making process in the sphere economic from settlement of crises /D.I. Maslennikov, L. S. Larka//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 102-109. - Bibliogr: 3 - ISSN 2079-0767

The main of causal factors that the organizations and the increase reason failures influence a production activity, and also crises, productions and administrative the equal organizations. To reconsider conceptual bases anti-recessionary processes in the organization at all stages of life cycle of the organization. Model for an assessment of influence on the decision-making speed, responsible for decision-making in operational management of business activities, and also durability effect and influence at the enterprise of key indicators of efficiency such as profit and profitability.

Keywords: crisis, settlement of crisis situations, economic decisions, profitability, ROI

The general and excellent in the accounting of fixed assets for MSBO 16 and P(S) because 7 /N.M. Poberezhna, A. V. Yatsenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 109-113. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

The general and excellent features of the accounting of operations with fixed assets according to the international and national standards of accounting are considered. The comparative characteristic of the concept "fixed assets", recognition, assessment and display is provided in the account and the reporting.

Keywords: fixed assets, account, assessment, depreciation, international standards, national standards.

Social and economic conditions of formation of the human capital in Ukraine /M. S. Bril , I.V. Pivavar //Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 114-120. - Bibliogr: 8 - ISSN 2079-0767

Offers concerning policy of the state aimed at the full development of the human capital in Ukraine that is in turn caused by economy strengthening, increase of a standard of living of the population and reduction of property stratification are developed. In articles the covered scientific basics of category the human capital which in growing degree determines the main parameters of economy of each country, and also a standard of living of the population and competitiveness in the global market.

Keywords: human capital, standard of living, efficiency, global market, human potential, social policy.

Difficulties and advantages of application of MSFZ in the Ukraine / O.I. Linnik, O.M. Bondarenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 121-125. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

In article the main problems and advantages of introduction of MSFZ in Ukraine are considered. Further it is planned to investigate economic benefits and expenses which will be received by Ukraine after MSFZ introduction, by means of the analysis of data concerning attraction of the foreign capital, dynamics of level of economic indicators of the enterprises both at branch level, and at level national.

Keywords: financial statements, International Financial Reporting Standards, national provisions (standards) of accounting, transformation, users.

Features of a brand as bases of strategic development of goods / A.O. Fedy//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 125-127. - Bibliogr: 3 - ISSN 2079-0767

In article the main questions of rather terminological justification of the concepts "brand" are investigated, the brand as the instrument of influence on the market environment is considered, highlights of creation of a brand are allocated. The main components of a brand that formation process is promoted by strategists і goods developments for the enterprise are also considered. Certain main advantages which are

provided by a brand to producers. The main principles, what peculiar to a brand and stages of creation of a brand are considered.

Keywords: brand, goods strategy, trademark, branding, trademark

Problems of commercialization of intellectual property in an Ukraine / V.I. Borzenko, O.R. Miroshnichenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 128-132. - Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

In article are analyzed scientific and technical activity, mechanisms on attraction and use are developed, problems of commercialization of intellectual property in Ukraine appear and analyzed. The problems connected with legislative base of intellectual property and the recommendation concerning improvement of a state are revealed.

Keywords: commercialization, intellectual property, problems, technologies.

The budgetary process in development of railway transport / N.V. Gritsenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 133-136. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

Modern Ukraine passed to a new stage which is accompanied by big changes in a financial system of the country. Before the state there were such tasks, as economy stabilization, an exit from financial crisis, decrease in budget deficit.

Keywords. budgetary process, development of railway transport, balance of the budget.

Motivation of the personnel as one of factors of increase of overall performance of the enterprise / B. I. Kudel, V. G. Yakovenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 137-140. - Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

Major factors which define influence of motivation of the personnel on increase of labor productivity and overall performance of the enterprise are considered. The main are presented monetary and not monetary factors of motivation of work.

Keywords: motivation of work, human resource management, motivation of the personnel.

Research of influence of a trademark on a consumer demand and results of market activity of firm / A.V. Tikhonova//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 141-146. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

In article influence of a trademark on competitiveness of goods, on a consumer demand and increase of results of market activity of firm is analysed. The considered functions of the trademark and benefit of a trademark for the producer and the consumer. The drawn conclusions concerning features of application of the concept of branding in the domestic market.

Keywords: trademark, trademark, brand, favor of consumers, advantage of a brand.

Increase of resource opportunities of the gas supplying enterprise on the example of JSC Kirovogradgaz SUEGG/V. I. Borzenko; V. Y. Krichevskaya//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 147-154. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

Justification of theoretical provisions and development of practical recommendations concerning increase of resource opportunities of the JSC Kirovogradgaz SUEGG gas supplying enterprise, namely - device improvement for checking of household counters of gas is offered.

Keywords: industrial property, resource opportunities, gas sphere, повирочна installation, gas meter

Assessment of personnel potential of DP "Elektrovazhmash" / S.V. Glukhova, K.E. Tkachenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 155-158. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

The assessment of personnel capacity of the enterprise is carried out, methods of the analysis of shots of the organization are considered and used. Results of researches testify that personal qualities of workers very small, it testifies that the worker not really interested in the work. It is connected with working conditions, compensation, and also a low standard of living.

Keywords: personnel potential, efficiency of work, methods of the analysis of the organization, expert and ball method.

Cost management monitoring as factor of increase of competitiveness of the enterprise / O.O. Falchenko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 159-162. - Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

In article actual problems of cost management of the enterprise in a control system of competitiveness of the enterprise are investigated. Improvement of a control system by expenses is aimed at continuous search and identification of reserves of economy of resources, rationing of their expenses, planning, the account and the analysis of expenses behind their types, stimulation ресурсозбереження and decrease in expenses for the purpose of increase of efficiency of financial and economic activity of the enterprise.

Keywords: monitoring, expenses, cost management, control system of expenses, factors.

Theoretical and methodical aspects of questions from the accounting of work and a salary/N.Y. Mardus//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 162-165. - Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

It is offered researches of registration and analytical character which would shine a technique of formation of indicators of work and a salary taking into account changes in legislative base. The main questions in the accounting of a salary that are formed during economic transformations are proved. The main actions for improvement and compensation simplification are given.

Keywords: compensation, calculations, the organization of the account, charge on a salary, the account.

Development of the enterprises of a machine-building complex on the basis of cluster approach / S.A. Mekhovich, I.V. Pakhomova//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 166-169. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

In article cluster approach, influence of cluster approach on increase of efficiency of development of the enterprises of mechanical engineering are analyzed. Definition of the mechanism of association of machine-building enterprises in clusters and developments of clusters of the enterprises.

Keywords: cluster ache approach, mechanical engineering, development, a clustering.

Problems of formation of portfolios of innovative and investment projects on O. Vasiltsov's processing enterprises/S.O. Vasilcova//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 170-176. - Bibliogr: 7 - ISSN 2079-0767.

It is offered to consider problems of formation of portfolios of innovative and investment projects at the pharmaceutical enterprises. The current state of domestic processing industry is considered. Certain main reasons analyzes my phenomenon. The analysis of financing and innovative activity of processing industry is carried out.

Keywords: portfolio of projects, pharmaceutical industry, financing, innovative activity.

Optimization of motivation of work on the basis of her individualization / O.M. Shirokov//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 177-181. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767.

In articles the considered topical issues of activization of work on the basis of an individual approach. Basic provisions of theories of motivation of work of the personnel are analysed and on their basis practical recommendations of management by a manpower, as element in system of motivation of work are developed.

Keywords: motivation, personnel potential, work, requirement.

Development of model of an assessment of level of competitiveness of the enterprise/M V. Melnik, V. M. Kobleev//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 182-187. - Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

The main macroeconomic indicators of Ukraine are analysed, is certain that low competitiveness of domestic producers and the country as a whole is a problem of economic security of the state. Falling of a rating of global competitiveness of the country on 11 positions, with 73 to 84, with an indicator 4.05 points from 7 possible is concretized. The constructed model of an assessment of level of competitiveness of the

enterprise which is based on groups of indicators which characterize its potential opportunities, degree of satisfaction of requirements of the market and financial results of economic activity.

Keywords: competitiveness, market, economy, industry, enterprise.

Exhibition as effective remedy of marketing activity of the enterprise / O.P. Kosenko, V.D. Balisheva//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 188-193. - Bibliogr: 10 - ISSN 2079-0767.

In article value of exhibitions as effective marketing instrument of practical realization of the market purposes of the enterprise for achievement of commercial result is considered, are defined opportunities which are given to the enterprise by participation in exhibitions.

Keywords: exhibition, marketing communications, presentation, personal contacts are integrated

Effective management of fixed assets for enterprise/V.I. Chobitok, N. O. Pasko//Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 32 (1075). - P. 194-197. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

Theoretical aspects of effective use and management of fixed assets at the enterprise are investigated, concept "fixed assets" definition is analysed, the mechanism of increase of level of use of fixed assets at the enterprise is developed.

Keywords: fixed assets of the enterprise, efficiency of use of fixed assets, managements of fixed assets.

ЗМІСТ

Марюхніч А.О. Дослідження інноваційної конкурентоспроможності техніки на прикладі ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе»	3
Карвицкая Г.В., Назаренко Е.В., Егорова О.Ю. Межкультурные маркетинговые коммуникации предприятий в условиях макроэкономической интеграции	8
Хорошилова І.О. Напрями забезпечення економічної безпеки транспортної системи	13
Дуднева Ю.Е., Кір'ян І.С. Стратегічні підходи до формування сучасного мотиваційного впливу в умовах дефіциту ресурсів	18
Матросов А.Д., Доуртмес Ф.А. Технология принятия коллективных решений и создания творческой атмосферы.....	28
Рябова Т.В., Пустовит Д.А. О некоторых формах проявления асимметричности информации в экономике Украины	32
Яковлев А.І., Юрченко Ю.С. Засоби визначення найбільш ефективних сфер вкладення інновацій	36
Романчик Т.В. Конкурентоспроможність проектів у контексті теорії конкуренції	41
Стригуль Л. С., Тімонова А. С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві	48
Безугла Д.В. Удосконалена модель гнучкого розвитку та інноваційної спроможності підприємства	52
Піскун Н.В., Літвіненко М.В. Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства	58
Косенко О.П. Визначення інтегрального рівня якості (споживчих характеристик) інтелектуальних технологій	63
Железняк А.О., Ларка М.І. Методи виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства	73
Товажнянський В.Л. Аналіз методів визначення рівня нестабільного розвитку підприємств	80
Погорелова Т.О., Бурлака А.І. Як досягти точки беззбитковості.....	91
Слатіна К.Ю., Сударкіна С.П. Сутність фінансового стану та методика його аналізу.....	95
Майстро Р.Г., Щербак Ю.С. Науково-теоретичні основи ефективності....	99

Масленников Д.И., Ларка Л.С. Стоимость минуты размышлений в процессе принятия хозяйственных решений при антикризисном управлении	104
Побережна Н. М., Яценко А. В. Спільне та відмінне в обліку основних засобів за МСБО 16 та П(С)БО 7	112
Бріль М.С., Пивавар І.В. Соціально-економічні умови формування людського капіталу в Україні.....	116
Линник О.І., Бондаренко О.М. Труднощі та переваги застосування мсфз в Україні.....	123
Федій А.О. Особливості бренда як основи стратегічного розвитку товару	127
Борзенко В.І., Мірошніченко О.Р. Проблеми комерціалізації інтелектуальної власності в Україні	130
Гриценко Н. В. Бюджетный процесс в развитии железнодорожного транспорта.....	135
Яковенко В.Г., Куделя В.І. Мотивація персоналу як один з факторів підвищення ефективності роботи підприємства	140
Тихонова А.В. Дослідження впливу торгової марки на споживчий попит і результати ринкової діяльності фірми	144
Борзенко В. І., Кричевська В. Ю. Підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства на прикладі СУЕГГ ВАТ «Кіровоградгаз»	150
Глухова С.В., Ткаченко К.Е. Оцінка кадрового потенціалу ДП «Електроважмаш».....	158
Фальченко О.О. Моніторинг управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства	162
Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні аспекти питань обліку праці і заробітної плати.....	165
Мехович С.А., Пахомова І.В. Розвиток підприємств машинобудівного комплексу на основі кластерного підходу	169
Васильцова С.О. Проблеми формування портфелів інноваційно-інвестиційних проектів на переробних підприємствах.....	173
Широкова О.М. Оптимізація мотивації праці на основі її індивідуалізації	180
Мірошник М.В., Кобелєв В.М. Розробка моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства	185
Косенко О.П., Балишева В.Д. Виставка як ефективний засіб маркетингової діяльності підприємства	191

Чобіток В.І., Пасько Н.О. Ефективне управління основними фондами на підприємстві	197
Реферати	199
Рефераты	207
Abstracts	216

ДО УВАГИ
випускників середніх шкіл, технікумів, коледжів, вузів

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ Національного технічного університету «ХП»
запрошує для підготовки
фахівців вищої кваліфікації - економістів різних спеціальностей.

СПЕЦІАЛІСТИ З ДИПЛОМОМ БАКАЛАВРА, ЯК ЕКОНОМІЧНИХ ТАК І ІНШИХ
СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ, МАЮТЬ ЗМОГУ ЗДОБУТИ ДРУГУ ВИЩУ ОСВІТУ (1,5 РОКУ) ЗА
НАПРЯМКОМ МАГІСТРА ПО ВСІХ СПЕЦІАЛЬНОСТЯХ ФАКУЛЬТЕТУ.

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Декан - академік академії економічних наук, доктор економічних наук, професор
ПЕРЕРВА Петро Григорович. Тел.: (057) 707-64-76.

Прймальна комісія факультету працює в приміщенні деканату - навчальний корпус №1 НТУ «ХП», перший поверх, кім. 101 і кім.106. Документи приймаються на бюджетну (з 20 квітня по 8 липня) і контрактну (з 20 квітня по 25 серпня) форму навчання.

Вступні тести: українська мова і математика. **Контактний телефон:** (057) 707-68-56.

Економічний факультет готує економістів, економістів-аналітиків, економістів-менеджерів і менеджерів інтелектуальної власності по найбільш популярним і престижним в умовах ринкової економіки спеціальностям. Має у своєму розпорядженні могутню сучасну інтелектуальну і технічну базу, володіє широкими зв'язками з вітчизняними і закордонними організаціями, має всі можливості для підготовки фахівців високого класу.

У складі факультету 4 обчислювальних класи, що дозволяють на високому рівні здійснювати комп'ютерну підготовку студентів. Мається доступ до міжнародних банків інформації з ліній ІНТЕРНЕТ. На протязі всього періоду навчання вивчається іноземна мова, що дозволяє кращим студентам використовувати можливості широких міжнародних зв'язків факультету.

Юнаки можуть пройти навчання на військовій кафедрі, одержати офіцерське звання і кваліфікацію за командною, або інженерною спеціальністю.

Навчальні плани підготовки фахівців на факультеті передбачають навчання по трьох ступеням:

- **бакалаврська підготовка** упродовж 4 років;
- **підготовка спеціаліста** упродовж 5,5 років;
- **підготовка магістра** упродовж 6 років.

По спеціальності «Інтелектуальна власність» випускники за один цикл навчання отримують два різних диплома з економічною і правовою спрямованістю: диплом бакалавра з напрямку «Маркетинг» та диплом спеціаліста або магістра з спеціальності «Інтелектуальна власність».

КАФЕДРА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

В.о. завідувача кафедри: кандидат економічних наук, професор МАТРОСОВ Олександр Дмитрович. Тел. (057) 707-68-53

Підготовку фахівців зі спеціальностей «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ І АДМІНІСТРУВАННЯ» «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 І АДМІНІСТРУВАННЯ»

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Спеціалізації:

- *Менеджмент персоналу*
- *Менеджмент і маркетинг європейського співтовариства*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: менеджмент організації, кадровий менеджмент, технологія роботи з персоналом, конфліктологія, психологія управління, європейське право та оподаткування, облік в європейських країнах, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, економіка європейського співтовариства, інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент.

Можливість працевлаштування: державні, акціонерні, приватні підприємства і фірми, комерційні структури, підприємства ринкової інфраструктури - в якості менеджерів, економістів, організаторів виробництва, керівників бізнесу. Фахівці цієї спеціальності користуються найбільшим попитом в Україні. Мають широкі знання й уміння в області організації і управління виробничими процесами. Це єдина спеціальність, яка своїм випускникам одночасно надає дві кваліфікації: кваліфікацію економіста і кваліфікацію менеджера.

Спеціальність 8.030609 «МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: бакалавр, магістр.

Спеціалізації:

- *Менеджмент зовнішньоекономічної інноваційної діяльності*
- *Трансфер технологій*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент, міжнародний менеджмент, трансфер технологій, креативний менеджмент, маркетинг інновацій, методологія наукових досліджень, економіка та організація НДДКР, управління інноваційними проектами, ризики інноваційної діяльності, міжнародне право та співробітництво в інноваційній сфері.

Можливість працевлаштування: державні, акціонерні, приватні підприємства і фірми, комерційні структури, підприємства ринкової інфраструктури - в якості менеджерів, економістів, організаторів виробництва, керівників бізнесу. Є великий попит на випускників цієї спеціальності в галузі технічного та технологічного переоснащення промисловості України, випуску нових зразків продукції, яка по своїм показникам перевищує показники кращих зразків продукції на світовому ринку.

Спеціальність 8.000002 «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ»

(два дипломи - економічна і юридична освіта одночасно).

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Спеціалізації:

- *Маркетинг, менеджмент, правова охорона і правовий захист інтелектуальної власності*
- *Юридична експертиза*
- *Комп'ютерні технології в економіці та менеджменті*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: економіка інтелектуальної власності, ціноутворення на об'єкти інтелектуальної власності, авторське та суміжні права, патентне право, адміністративне право, міжнародне право та комерційний арбітраж, кримінальне право, використання та передача прав на інтелектуальну власність, інноваційний менеджмент, патентна експертиза та оформлення прав на інтелектуальну власність.

Можливість працевлаштування: державні, акціонерні, приватні підприємства і фірми, комерційні структури, підприємства ринкової інфраструктури. Студенти одержують унікальні знання й уміння в області менеджменту, маркетингу, правової охорони і правового захисту патентних і авторських прав. Вільно володіють іноземною мовою. Вивчивши великий блок юридичних дисциплін, випускники мають реальну можливість працевлаштування як на економічні, так і на юридичні посади в підприємствах і фірмах, в силових структурах МВД та СБУ, в податкових інспекціях, а також у структурних підрозділах Патентного відомства України.

Спеціальність 8.000014 «УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

Підготовку фахівців з даної спеціальності кафедра веде з п'ятого курсу.

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: *магістр*.

Спеціалізації:

- *Маркетинг і менеджмент інновацій*
- *Економіка і фінанси інновацій*

Основні спеціальні навчальні дисципліни: інноваційна економіка, інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент, міжнародний менеджмент, трансфер технологій, креативний менеджмент; маркетинг інновацій, методологія наукових досліджень, економіка та організація НІОКР, управління інноваційними проектами, ризики інноваційної діяльності, міжнародне право та співробітництво в інноваційній сфері.

Можливість працевлаштування: значний попит на фахівців з цієї спеціальності мають організації державного управління. Є велика потреба в випускниках цієї спеціальності на підприємствах, які здійснюють технічне та технологічне переоснащення промисловості України, виробляють нові зразки продукції, яка по своїм показникам перевищує показники кращих взірців продукції на світовому ринку.

Спеціальність 8.03050501 «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ»

Освітньо-кваліфікаційні рівні випускників: *бакалавр, спеціаліст, магістр*

Спеціалізації:

- *міжнародний розподіл праці та трудові міграції кадрів;*
- *міжнародна економіка та управління персоналом.*

Сфери діяльності: підприємства всіх форм власності, заклади кредитно-фінансової сфери, центри зайнятості, міграційні служби, біржі, органи державної влади та самоуправління, пенсійні фонди та інші сфери діяльності, які вимагають вищої економічної та управлінської освіти.

Основні види діяльності випускників: організаторська, управлінська, правова, обліково-документаційна, педагогічна, соціально-побутова, соціологічна, психологічна та інші.

Наша адреса: м. Харків,
вул. Фрунзе, 21, корп. У-1, кім.1001

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 № 32 (1075)

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 30.04.2014 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
