

ISSN 2079-0767



ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«XIII»**

33'2014

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»**

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 33 (1076) 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. - № 33 (1076) – 209 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

О. І. КІР'ЯН, канд. екон. наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВІТЧИЗНЯНОГО КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Пропонується узагальнена оцінка конкурентного середовища пасажироперевезень та вантажоперевезень, оцінка особливості ринкових пропозицій та цінової політики перевізників та посередників. Зроблено висновки про особливості контингенту споживачів послуг різних видів транспорту, стан ринку посередників надання транспортних послуг щодо пасажироперевезень та вантажоперевезень в Україні.

Ключові слова: конкуренція, транспортні послуги, перевізник, вантаж, пасажир, тариф, час в дорозі.

Вступ. Ринок транспортних послуг в Україні, особливо з вантажоперевезення, представлений достатньо широко, компанії активно конкурують між собою, але в нашій країні цей процес є досить специфічним. Однак як для споживача, так і для бажаючих оцінити процеси конкуренції та більшість її складових на даному ринку здійснити це досить проблематично завдяки великій кількості пропозицій різних видів транспортних, супутніх, посередницьких послуг; використанню комерційної таємниці в купі зі складною системою обчислень тарифів при переміщенні вантажів. Тому основною проблемою для споживача стають отримання та вилучення з інформаційного хаосу повної достовірної інформації про ринок транспортних послуг в Україні.

Аналіз основних досягнень і літератури. Теоретичні аспекти конкуренції, її зміст та особливості вивчають багато вітчизняних та закордонних авторів [1, 2, 3], розкривши в достатньому обсязі її зміст та місце в розвитку економіки, галузі; вплив на показник діяльності організацій та ін. Проблеми транспорту розглядали Ареф'єва О.В. [4], Козлюк І.О. [5], - авіаційного, Гудкова В.П. [6], Котик В.В. [7], Ревуцька О.Є [8] - залізничного, Босняк М.Г. [9] та інші - автоперевезення, але кожен з них обирає для оцінки та характеристики або один з видів транспорту, або лише один чи декілька з елементів управління одним з видів транспорту. Порівняльну характеристику

принципово різних засобів переміщення вантажів та пасажирів зазвичай здійснюють лише в комплексі проведення загальної оцінки стану транспортних послуг в країні [10], або вибору транспортних засобів на міських маршрутах [11]. Тому для споживача цих послуг досі не надано аргументованої порівняльної оцінки переваг та недоліків кожного з видів транспорту для переміщення пасажирів та вантажу з урахуванням часового та цінового аспекту.

Мета дослідження, постановка задачі. Метою є узагальнена оцінка конкурентного середовища щодо надання транспортних послуг з вантажоперевезення та пасажироперевезення суб'єктами господарювання в Україні на прикладі авіаційного, залізничного та автотранспорту як найбільш вживаних на даній території

Виклад основного матеріалу. Стан розвитку світу привчив суспільство, що транспорт є однією з головних складових сучасного життя, бо забезпечує швидке та комфортне долаття будь-якої відстані, без чого ми вже не уявляємо праці, відпочинку, спілкування та функціонування всіх підприємств, структур, життєдіяльності в цілому. В цих умовах, коли більшість підприємств мають споживачів в різних регіонах країни та за її межами, коли людина має потребу долати значні відстані, питання вибору оптимального виду транспорту стає особливо гостро та вимагає зваженого підходу. Закон «Про транспорт» [12] визначає його як «одну з найважливіших галузей суспільного виробництва в перевезеннях» пасажирів, вантажу, багажу та пошти та наданні інших послуг в цій сфері. До учасників господарської діяльності цього профілю за законом відносять залізниці, пароплавства, суб'єкти господарювання у морських портах, автомобільні, авіаційні, дорожні підприємства та організації, що охоплює майже всі можливі варіанти переміщення (за виключенням так званого гужового транспорту або живих транспортних засобів на кшталт коней, віслуків та ін.). Враховуючи, що більшість шляхів в нашій країні є наземними, і лише невеличка частка може бути замінена водним сполученням, розглянемо в статті конкурентну боротьбу між такими видами транспорту як авіація, залізничні перевезення та автоперевезення (що охоплюють більшість як пасажироперевезень, так і вантажоперевезень). Трубопроводи ми також не розглядаємо у зв'язку зі специфікою їх функціонування (переміщення лише вантажів, та лише специфічних вантажів).

Здійснюючи оцінку транспортних артерій країни, відмітимо, що в сучасних умовах існує дві різні конкурентні групи для пасажиропотоків та вантажопотоків.

Пасажир може та використовує в країні наступні види транспорту (не

враховуючи особистий): літак, в т.ч. чартерні рейси, потяг, автобус (маршрутні таксі), в т.ч. нерегулярні перевезення; вантаж може бути переміщено літаком, потягом, автотранспортом (спеціалізованими компаніями, що здійснюють вантажоперевезення, на кшталт «Нової пошти»). В обох випадках критеріями вибору транспортних засобів будуть:

- час доставки пасажирів або вантажу;
- вартість доставки пасажирів або вантажу;
- зручність користування видом транспорту;
- надійність;
- додаткові послуги;
- регулярність надання послуг (для постійних клієнтів).

На ринку також присутні логістичні компанії, посередницькі фірми, туристичні фірми та ін., що пропонують інформаційний та (або) документальний супровід переміщень, пошук оптимального маршруту, транспорту, формування заявки та здійснюють продаж квитків та перевезення вантажів.

Кожен з видів транспорту має свої переваги та недоліки, які необхідно враховувати при здійсненні такого вибору.

1. Розташування по відношенню до місцевого транспорту (особливість розташування відповідно до точки відправлення-прибуття) більш зручним для пасажирів в більшості випадків є в залізничних вокзалах та автовокзалів, бо на них в переважній кількості населених пунктів «зав'язане» достатню кількість місцевих транспортних маршрутів, при чому різних видів, розташовані вони в межах міста. Аеропорти в даному пункті програють, бо зазвичай винесені за межі міст або на їх околиці, що несе деякі ускладнення з переміщенням пасажирів. Вантажні перевезення, навпаки, вимагають відсутності навколо значних транспортних навантажень, що сприяє швидкості переміщення вантажу від транспорту до споживача, але досить віддалене розташування від населеного пункту збільшує витрати на доставку (час, паливо та ін.).

2. Час відправлення-прибуття відіграє суттєву роль як в переміщенні пасажирів, так і вантажу. Пасажир, якщо час переміщення достатньо довгий (потяг або автобус), бажає переміститися в нічний час, щоб не витратити робочий день в транспорті; вантаж повинен прийти в робочий час з тим, щоб забезпечити його отримання без зайвих витрат на зберігання, тобто бажано також прибувати до міста призначення в першій половині дня. В будь-якому випадку споживач не досить позитивно сприймає прибуття на місце вантажів в нічний час, а також у вихідні дні, що суттєво збільшує витрати на зберігання або доставку (залежно від вибору замовника – залишити вантаж

на зберіганні або викликати співробітників та сплатити за їх роботу у вихідні дні).

3. Для вантажу суттєвими є умови зберігання, транспортування, їх вартість, при цьому під умовами ми розуміємо дотримання, при необхідності, температурних показників, показників вологості, обходження з вантажем, особливо делікатним (техніка, скло, медичні препарати, тощо).

4. При здійсненні порівняльної оцінки витрат на користування різними видами транспорту слід зауважити й на сукупні витрати при цьому процесі: при переміщенні осіб за службовою необхідністю враховують витрати на відрядження, які збільшуються в залежності від терміну знаходження особи у відрядженні, тому вигравш у вартості квитка може бути зведено нанівець при підрахунках комплексу витрат на поїздку; вартість оренди транспортних засобів (наприклад, вагонів) протягом певного часу, з додаванням витрат на доставку вантажу до місця відправлення та з місця отримання можуть перевищувати витрати комплексного переміщення вантажу іншим видом транспорту (наприклад, автоперевезення «Новою поштою», літаком).

Попередній моніторинг пропозицій щодо перевезень пасажирів та вантажу в інтернет-просторі дав змогу визначитись, що на ринку кількість пропозицій перевезень фірм-посередників та супутніх організацій в сотні разів перевищує кількість самих перевізників. Такий стан речей дуже негативно впливає безпосередньо на перевізника, бо, захаращуючи інформаційний простір, майже позбавляє споживача змоги обійти посередницькі послуги та обрати на первинному ринку найвигідніші умови щодо ціни послуги або інших чинників. Другою суттєвою проблемою є відсутність в діяльності більшості учасників ринку-посередників будь-яких гарантій щодо наданих ними послуг з резервування місць а транспорті, які прийнято в цьому середовищі оформлювати як інформаційні. Споживач отримує інформацію про наявність маршруту, вартість перевезення, але не має прямої гарантії в отриманні подальшої якісної послуги переміщення пасажирів або вантажів навіть при попередній оплаті послуги – не завжди так званий посередник співпрацює безпосередньо з перевізником, інколи він також працює з посередником, не своєчасно робить замовлення фірмам, що безпосередньо надають транспортну та сукупні послуги, і це суттєво підвищує ризики користування даною послугою.

Для здійснення порівняльної оцінки здійснення вибору щодо користування наведеними видами транспортного сполучення оберемо в якості прикладу декілька найбільш значущих в Україні маршрутів, визначивши в якості кінцевих пунктів такі міста як Київ (К) (столиця країни), Львів (Л) (західна точка країни в міждержавному спілкуванні з Європою),

Одеса (О) (південні «морські ворота» країни) та Харків (Х) (східна точка країни в міждержавному спілкуванні з Росією), наведені особливості яких визначають їх значущість для пасажиропотоків. Крім того, особливістю оцінюємих маршрутів є те, що відстань між пунктами призначення для всіх трьох видів транспорту різниться, бо літаки використовують майже прямі повітряні траси (відстань – найкоротша), тоді як залізниця та автошляхи пристосовуються до особливостей місцевості та проміжних населених пунктів, що може суттєво збільшити відстань переміщення транспорту (що відображено в табл. 1) та вплинути на час перебування в дорозі.

Таблиця 1 - Види транспорту та довжина маршруту

Довжина маршруту, км Авіапере- везення (автошлях)	Місто	Київ	Львів	Одеса	Харків	Види транспорту
	Київ	X	А, З, Л	А, З, Л	А, З, Л	
	Львів	540 (550)	X	З, л	З, л	
	Одеса	474 (489)	785 (970)	X	А, З, л	
	Харків	478 (478)	1017 (1028)	670 (831)	X	

Умовні позначення: А – автоперевезення; З – перевезення залізницею; Л - авіаційні перевезення, (л) - в т.ч. з пересадкою в м. Київ.

В Україні є особливість транспортного сполучення – залізничні маршрути є регулярними між більшістю населених пунктів, тоді як авіаційне сполучення здійснюється лише через столицю, а автобусне – на маршрутах, що мають стабільний пасажиропотік (схід, південь та центр України). Всі інші напрямки обслуговуються нерегулярними перевезеннями автотранспорту та чартерними авіарейсами. Це пов'язане зі значною вартістю палива й інших витрат та, відповідно, недостатньо високою прибутковістю цих послуг, що не дозволяє перевізнику залишати не задіяними значну кількість посадкових місць.

Особливістю авіаперевезень пасажирів в Україні є те, що регулярні рейси існують майже виключно лише з Києвом (табл. 2), що вимагає здійснення пересадки та суттєво збільшує час знаходження пасажирів в дорозі, особливо

Таблиця 2 - Авіаційні пасажироперевезення

Місто	Київ		Львів		Одеса		Харків	
	Час в дорозі							
Київ	X		1год 05хв	1год 40хв	1год 00хв	1год 20хв	1год 05хв	1год 30хв
Львів	584= 587=		X		4год 05хв*	4год 20хв*	4год 25хв*	14год 25хв*
Одеса	776= 779=		1274=* 1285=*		X		3год	4год 30хв*

							40хв*	
Харків	584=	635=	1140=* 1081=* 1333=* 1274=*					X
Вартість, грн.								

* - пересадка в Києві, транзит.

це спостерігається на маршруті Харків-Львів, де не повна узгодженість рейсів призводить до необхідності очікування в декілька разів довшого, ніж сам переліт, що суттєво погіршує конкурентоспроможність даного маршруту.

На практиці з'ясувалося, що визначити середню вартість години шляху об'єктивно досить складно [13] – за прямим розрахунком вартість години авіап перевезення пасажирів коливається від 75 грн*год (Харків-Львів) до 364 грн*год (Харків-Одеса) на транзитних маршрутах та від 352 грн*год (Київ-Львів) до 776 грн*год (Київ-Одеса) на прямих рейсах, тобто в 2,2 рази.

Між різними містами є пропозиції різних умов проїзду та часу в дорозі, а саме: вагони СВ, купе та плацкарт; швидкісні потяги та пасажирські; Київ з Харковом та Львовом з'єднує маршрут швидкісного електропоїзду «Хюндай». Залізничні перевезення пасажирів між містами України здійснюються досить регулярно, зі столицею існує значна кількість рейсів, що дозволяє обрати найбільш зручний для пасажера (табл. 3).

Таблиця 3 - Залізничні перевезення

Місто	Київ				Львів				Одеса			Харків			
	Час в дорозі														
Київ	X				4год 54хв	7год 46хв	8год 52хв	12год 47хв	8год 23хв	9год 03хв	13год 16хв	4год 34хв	8год 18хв	8год 23хв	9год 23хв
Львів	326	545	-	590	X				11год 42хв	12год 53хв	17год44хв				
	222		128	202											
	-		90	110											
Одеса	410	-	589	426	-	X			13год30хв						
	206	184	197	174	197										
	90	85	-	116	103										
Харків	290	-	496	-	845				426			X			
	199	169	185	121	308				197						
	-	95	-	74	165				103						
Вартість, грн															

Сполучення між столицею та периферією може здійснюватися за

достатньо різний час: зі Львовом різниця прибуття складає коефіцієнт 2,6, Одесою – 1,6, Харковом – 2,1.

В той же час різниця вартості квитків на даних потягах досить умовна – при різних показниках часу в дорозі можливо витратити однакову суму на придбання квитків, або навіть менше при меншому часі (Київ-Одеса). Тому вибір маршруту та потяг пасажир обирає відповідно до потреб – часу виїзду, прибуття, часу в дорозі, своїх фінансових та фізичних можливостей, тощо. Вартість години залізничних перевезень також суттєво коливається: від 7,6 грн*год (плацкарт Одеса-Харків) до 70,2 грн*год (СВ Київ-Львів), що навіть перевищує вартість проїзду в швидкісних електропоїздах (66,5 грн*год Київ-Львів), тобто в 9,2 рази.

Регулярні перевезення пасажирів автобусами здійснюються значно рідше, ніж іншими видами транспорту (табл. 4), що обумовлено, на наш погляд, значною кількістю інших видів транспорту, наявністю маршрутних таксі, нерегулярних перевізників, власних транспортних засобів, меншою зручністю салону під час подорожі в порівнянні з потягом і довшим часом шляху в порівнянні з літаком.

Таблиця 4 – Автоперевезення

Місто	Київ		Львів	Одеса		Харків	
	Час в дорозі						
Київ	X		8год25хв	6год00хв	7год00хв	7год00хв	7год55хв
Львів	175=		X	Відсутні		Відсутні	
Одеса	165=	260=	-	X		12год25хв	12год25хв
Харків	165=	215=	-	286=	302=	X	
Вартість, грн.							

Вартість перевезень відносно рівномірна: від 20,8 грн*год (Київ-Львів) до 37,1 грн*год (Київ-Одеса), тобто в 1,8 рази, що є найменшою різницею з усіх розглянутих видів транспорту. Це дозволяє більш-менш достовірно планувати витрати на переміщення між будь-якими географічними пунктами в межах країни.

З огляду на конкурентні переваги для переміщення пасажирів кожним з трьох видів транспорту в процесі регулярних перевезень можна зазначити, що за ціною найбільш привабливим є залізничний транспорт, за умовами в салоні – також; з огляду на розташування відносно місцевого транспорту – авто- та залізничний транспорт; з огляду на час перебування в дорозі більш пріоритетним є авіатранспорт [14]. Це доводить, що авіацією користуються в першу чергу споживачі, що мають рівень достатку значно вище середнього, час яких коштує достатньо багато, що звикли користуватися не місцевим

транспорт, а особистим або аналогічним. Друга група користувачів – ті, що подорожують та використовують аеропорт як проміжний пункт для подальшого перельоту в інші країни, в особливості до тих, наземний шлях до яких є більшим декількох днів або зовсім відсутній, тим самим скорочуючи складності з переміщенням вантажу, переїздами з одного транспортного вокзалу до іншого.

Крім регулярних маршрутів ринок пасажироперевезень представлений нерегулярними плановими автобусними (міжміськими маршрутними таксі) перевезеннями та авіаційними чартерними рейсами. Їх особливістю є наявність в найбільш потрібний пасажирові час (в період свят, відпусток, переміщення в нічний (авто) або ранковий (авіа) час та ін.). Але ринок автоперевізників представлений, крім зазначених, ще й приватними перевізниками, що пропонують свої послуги безпосередньо в пунктах відправлення автотранспорту та суміжного транспорту (на залізничних та авіа вокзалах). Їх особливістю є досить гнучка ціна за послугу, можливість надання суттєвих знижок, що створює відчутну конкуренцію, особливо провокуючи відтік постійних споживачів, що досить часто користуються послугами перевізників та шукають найбільш вигідні пропозицію огляду на час надання послуги та її вартість, тобто відтік споживача сегменту середнього достатку, який більше інших користується залізничним та автотранспортом.

Розрахунок тарифів на перевезення вантажів є досить складним, залежить від обсягу вантажу (габаритів), його маси (при цьому вартість перевезення розраховують за тим показником, що є більшим – або за об'ємом, або за масою), відстані переміщення, транспортного засобу (для всіх видів транспорту), яким здійснюють переміщення. Вартість завантаження-розвантаження, складування, зберігання, документального супроводу, страхування та ін. враховується окремо. Тому жодна з фірм-перевізників не надає попередньої інформації щодо вартості перевезення. Крім складної системи розрахунку вартості переміщення кожного вантажу це пов'язане з популярним в Україні та за кордоном принципом попутного вантажу, яким доповнюється транспорт в пункті виходу або дорогою з тим, щоб мінімізувати порожній пробіг та оптимально використати весь обсяг транспорту компанії або отримати найвищий прибуток від усіх можливих замовників, що суттєво ускладнює процес моніторингу конкурентного ринку перевізників.

Переміщення вантажів в межах України за допомогою льотного транспорту використовують зазвичай дуже рідко. В першу чергу це стосується переміщень вантажів спеціального призначення між

підприємствами-виробниками та літовищами (перевезення ремонтних комплектів та запчастин для ТО літаків); розрахунки за ці операції здійснюються за спеціальними тарифами, що є суттєво меншими, ніж для пересічного споживача. Другим видом таких перевезень є передача документації та не габаритних вантажів без супроводу (що можуть зрівнятися з вантажем одного-двох пасажирів); вартість в цьому випадку відповідає вартості перевезення пасажиром зайвих обсягів вантажу, але не менше вартості одного багажного місця. В якості вартісного орієнтиру візьмемо тарифи авіакомпаній, що працюють в декількох країнах СНД, в т.ч. і в Україні: від 20,4 грн*кг до 85,1 грн*кг в залежності від відстані та марки літака, особливостей вантажу (різниця виражена коефіцієнтом 4).

Вартість переміщення авто вантажу залежить крім обсягу одночасно перевозимої партії, від виду вантажу, тари, необхідних умов перевезення та ін.; але, якщо для оцінки брати вантаж, що не потребує особливих умов, безпосередньо перевезення розраховують за наступними базовими тарифами: до 1,5 т вантажу – 3 грн*км; до 5 т вантажу – 4 грн*км; 10-15 т вантажу – 7 грн*км; до 20 т вантажу – 8,5 грн*км; до 25 т вантажу – 10 грн*км. Інші фірми використовують тарифи, що базуються в першу чергу на відстані між пунктами, а вже потім – на обсязі або вазі вантажу; це частіш за все кур'єрська доставка вантажу, і її тариф має різницю в 7 разів: між найближчими пунктами 0,3грн*кг, найдальшими – 2,1 грн*кг.

Крім зазначених чинників при використанні автотранспорту як перевізнику, так і споживачу слід врахувати й стан покриття доріг, якими вимушено буде переміщуватись транспорт, що також суттєво впливає на термін та вартість надання послуги, особливо для вантажу, що потребує особливих умов; цей елемент окремі перевізники враховують і в розцінках на надання послуг, підвищуючи вартість перевезення на дорогах місцевого значення інколи в 1,5 рази відносно свого стандартного тарифу.

Залізничні перевезення вантажів більш ніж інші залежать від виду вагонів, якими буде здійснено транспортування, що зафіксовано в збірнику тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом. В дуже узагальненому вигляді можна сказати, що тариф коливається від 0,8 грн*кг до 22 грн*кг, враховуючи й габарити вантажу, що дає розбіжність в 27,5 разів. До цього додається вартість супроводу, охорони, умови формування вантажного потягу, кількість перещеплень з потяга на потяг та ін., що обумовлює унікальність розрахунку вартості перевезення кожного окремого замовлення.

В ряду конкурентів на ринку вантажоперевезень слід відзначити і фірми так званої кур'єрської доставки, які пропонують послуги доставки вантажу,

але самі обирають найбільш зручний та швидкий маршрут з мінімальною вартістю (або за домовленістю сторін), що обумовлено такою конкурентною перевагою як співпраця з різними транспортними перевізниками. Крім них, як було вказано на початку статті, ринок насичений значною кількістю посередницьких фірм, які позбавляють споживача необхідності самостійно шукати перевізника, який має право та може здійснити перевезення саме такого типу вантажу в визначені терміни; достатній обсяг замовлень забезпечує їм можливість комплектування груп замовлень за географічною приналежністю, видом вантажу та ін., тим самим використовуючи кожен транспортний засіб в повному обсязі та скорочуючи відповідні витрати на транспортування (що складає додатковий прибуток для самої фірми-посередника та дозволяє споживачу дещо коригувати тариф в сторону його зменшення).

Висновки. З вищевикладеного можна зробити наступні висновки: ринок транспортних послуг з перевезення пасажирів та вантажів в Україні представлений достатньо повно всіма можливими транспортними засобами, наповнений споживачем, про що свідчить значна кількість пропозицій посередників. Вартість послуг відповідає їх якості та особливостям, але має суттєві коливання, особливо на залізниці; вміщує в себе, особливо при розрахунку вартості вантажоперевезення, значну кількість елементів витрат, що робить тариф ще більш складним та потребує в його розрахунку допомоги професіоналів. Оцінюючи різницю в вартості послуг, зазначимо, що ринок авіаперевезень в Україні має впливових конкурентів з інших транспортних галузей, специфічний контингент споживачів (яких більшою мірою можна виділити за рівнем доходів), тому потребує постійного розвитку та розробки принципово нових пропозицій щодо формування послуг, створення нових сегментів ринку, які за специфікою не можуть бути ними зайняті. В цілому ринок вантажоперевезень та пасажироперевезень потребує більшої систематизації та створення для споживача програми спрощеного доступу до узагальненої пропозиції перевізників з можливістю їх ранжування за вартістю послуг, часом здійснення послуги та іншими показниками за бажанням споживача.

Список літератури: 1. *Портер М.* Конкуренція [Текст] / *М.Е.Портер* пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с. 2. *Іванов Ю.Б.* Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: [Монографія] / *Ю.Б.Іванов, П.А.Орлов, О.Ю.Іванова* – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с. 3. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации. Учебник / *Р.А.Фатхутдинов* – 2-е изд., испр и доп – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с. 4. *Ареф'єва О.В.* Тенденції функціонування та проблеми розвитку транспорту України / *О.В.Ареф'єва, О.А.Осадча* // Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Стратегії розвитку транспортного комплексу України: виклики та можливості» 19-20 квітня 2012 р., м. Одеса. – Одеса, 2012. – С. 116 – 120. 5. *Козлюк І.О.* Моделювання процесів функціонування

авіаційного транспорту з метою прогнозування показників його діяльності: автореф. дис... д-ра техн. наук: 05.13.06 / *І.О.Козлюк* ; Національний авіаційний ун-т. — К., 2007. — 34 с. **6.** *Гудкова В. П.* Пріоритети соціально-економічного збалансування суспільно-транспортних інтересів / *В.П.Гудкова* // *Бізнес Інформ*. — 2013. — №4. — С. 216–220. **7.** *Котик В.В.* Узагальнення понять «пасажирські залізничні перевезення» та «пільгові пасажирські залізничні перевезення» у контексті соціально-економічних перетворень / *В.А.Котик, О.С.Гулаї* // *Бізнес Інформ*. — 2012. — №12. — С. 350–353. **8.** *Ревуцька О. Є.* Регулювання ціноутворення на залізничному транспорті України: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / *О. Є. Ревуцька* ; Держ. екон.-технол. ун-т трансп. — К., 2010. — 21 с. **9.** Пасажирські автомобільні перевезення. Навчальний посібник / Укл. *М.Г.Босняк* - К.: Видавничий Дім "Слово", 2009. - 272 с. **10.** *Тул'чинська С.О.* Організаційно-економічний механізм розвитку ринку пасажирських перевезень в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.04 / *С.О. Тул'чинська* ; Нац. авіац. ун-т. — К., 2003. — 20 с. **11.** *Вакуленко К.Є.* Вибір автотранспортного засобу на маршрутах міського пасажирського транспорту: автореф. дис... канд. техн. наук: 05.22.01 / *К.Є. Вакуленко* ; Харк. нац. акад. міськ. гос-ва. — Х., 2009. — 23 с. **12.** Закон Україн «Про транспорт» від 10.11.1994 № 232/94-ВР зі змінами та доповненнями <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр>. **13.** *Ареф'єва О.В.* Сутність та складові характеристики цінності послуг авіакомпаній / *О.В. Ареф'єва, О.А. Осадча* // *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. — 2012. — №35. — С. 183 – 191. **14.** *Осадча О.А.* Аналіз тенденцій ринку послуг авіакомпаній / *О.А. Осадча* // *Проблеми системного підходу в економіці*. — 2011. — №39. — С. 78 – 83.

Bibliography (transliterated): **1.** Porter M. *Konkurencija* [Tekst] / M.E.Porter per. s angl. – М. : Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2005. – 608 s. **2.** Ivanov Ju.B. *Konkurentni perevagi pidpriemstva: ocinka, formuvannja ta rozvitok:* [Monografija] / Ju.B.Ivanov, P.A.Orlov, O.Ju.Ivanova – H.: VD «INZhEK», 2008. - 352 s. **3.** Fathutdinov R.A. *Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii.* Uchebnik / R.A.Fathutdinov – 2-e izd., ispr i dop – M.: Izd-vo Jeksmo, 2005. – 544 s. **4.** Aref'eva O.V. *Tendencii funkcionuvannja ta problemi rozvitku transportu Ukraïni* / O.V. Aref'eva, O.A. Osadcha // *Materiali II vseukraïns'koï naukovo-praktičnoï konferencii «Strategii rozvitku transportnogo kompleksu Ukraïni: vïkliki ta mozhlivosti»* 19-20 kvitnja 2012 r., m. Odesa. – Odesa, 2012. – S. 116 – 120. **5.** Kozljuk I.O. *Modeljuvannja procesiv funkcionuvannja aviacijnogo transportu z metoju prognozuvannja pokaznikiv jogo dijal'nosti:* avtoref. dis... d-ra teh. nauk: 05.13.06 / I.O.Kozljuk ; Nacional'nij aviacijnij un-t. — K., 2007. — 34 s. **6.** Gudkova V. P. *Prioriteti social'no-ekonomičnogo zbalansuvannja suspil'no-transportnih interesiv* / V.P.Gudkova // *Biznes Inform*. — 2013. — №4. — С. 216–220. **7.** Kotik V.V. *Uzagal'nennja ponjat' «pasazhirs'ki zaliznichni perevezennja» ta «pil'govi pasazhirs'ki zaliznichni perevezennja» u konteksti social'no-ekonomičnih peretvoren'* / V.A.Kotik, O.S.Gulaj // *Biznes Inform*. — 2012. — №12. — С. 350–353. **8.** Revuc'ka O. Є. *Reguljuvannja cinoutvorennja na zalizničnomu transporti Ukraïni:* avtoref. dis. ... kand. екон. наук : 08.00.04 / O. Є. Revuc'ka ; Derzh. екон.-tehnol. un-t трансп. — К., 2010. — 21 с. **9.** *Pasazhirs'ki avtomobil'ni perevezennja.* Navchal'nij posibnik / Ukl. M.G.Bosnjak - K.: Vidavnichij Dim "Slovo", 2009. - 272 s. **10.** Tul'chins'ka S.O. *Organizacijno-ekonomičnij mehanizm rozvitku rinku pasazhirs'kih perevezet' v Ukraïni:* Avtoref. dis... канд. екон. наук: 08.07.04 / S.O. Tul'chins'ka ; Nac. aviac. un-t. — К., 2003. — 20 с. **11.** Vakulenko K.Є. *Vibir avtotransportnogo zasobu na marshrutah mis'kogo pasazhirs'kogo transportu:* avtoref. dis... канд. техн. наук: 05.22.01 / K.Є. Vakulenko ; Hark. nac. akad. mis'k. gos-va. — H., 2009. — 23 с. **12.** *Zakon Ukraïn «Pro transport»* vid 10.11.1994 № 232/94-VR zi zminami ta dopovnenjami <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр>. **13.** Aref'eva O.V. *Sutnist' ta skladovi harakteristiki cinnosti poslug aviakompanij* / O.V. Aref'eva, O.A. Osadcha // *Problemi pidvishennja effektivnosti infrastrukturi*. — 2012. — №35. — S. 183 – 191. **14.** Osadcha O.A. *Analiz tendencii rinku poslug aviakompanij* / O.A. Osadcha // *Problemi sistemnogo pidhodu v ekonomici*. — 2011. — №39. — S. 78 – 83.

Надійшла до редколегії 18.03.2014

Ю.Ю. ШАБУРИНА, магістрант НТУ «ХП»

НИКУДИ ДІВАТИСЯ, ПОТРІБНО СТВОРЮВАТИ БРЕНД

В статті аналізуються найбільш відомі світові бренди та їх маркетингові ходи, які збільшують об'єм продажів, наводяться переваги створення брендового товару. Особливий акцент зроблено на сприйнятті конкретного товару споживачем та роллю бренду в майбутньому підприємства.

Ключові слова: бренд, брендинг, споживач.

Вступ. Сучасний споживчий ринок – це поле битви товарів і послуг за місце під сонцем, яке забезпечується рекламою торгових марок і створенням брендів. У свідомості покупців реклама торгових марок і брендів формує стійкі стереотипи споживання, котрі пов'язуються з уявленням про статус, стиль життя, показник рівня доходів. Реклама є рушійною силою маркетингу, але однієї реклами недостатньо для успіху на ринку, де багато конкурентів, а споживачі висувають все більш високі вимоги. Тому саме бренд стає ядром рекламної кампанії кожного учасника ринку. Завдяки бренду встановлюються відносини із споживачами і потенційними клієнтами. Саме бренд є рушієм сучасного ринку і проблема пошуку новітніх методів просування товарів є надзвичайно важливою в сучасному суспільстві, адже, ми живемо в оточенні того, що антрополог Джон Шеррі назвав брендшафти, тобто в місцях, де бренди стали невід'ємною частиною нашого повсякденного життя. Це зумовлює актуальність статті.

Аналіз основних досягнень і літератури. За останні роки в Україні з питань брендингу та розробки брендів надруковано низку праць зарубіжних авторів, серед яких можна назвати таких: Германа, Пронишина, Геда. У зазначених працях досліджуються найбільш актуальні проблеми формування та розвитку брендів, сутність і роль бренду в сучасних умовах, шляхи створення сильних брендів, розробка нової концепції брендингу.

Мета досліджень. Метою статті є аналіз ролі бренду у виведенні торгівельної марки в лідери у майбутньому.

Матеріали досліджень. Багато хто замислюється про створення власного бізнесу, мріє про особливу справу, яка б давала матеріальний достаток, а також моральне задоволення. Однак, як же зробити власний бізнес успішним і прибутковим?

Одним із головних інструментів по створенню успішного бізнесу служить бренд - це суть привабливості Вашої компанії, як роботодавця, так і виробника якісного та відомого товару.

Практично кожна знаменита організація має свій особистий бренд. Для створення та побудови бренду використовується брендинг.

© Ю.Ю.Шабуріна, 2014

Брендинг - це певний набір технологій по створенню і просуванню будь-якого бренду. У чому ж сенс брендингу і що таке бренд?

Якщо говорити простими словами, бренд, це таке над - ім'я організації, товару або напрямку в бізнесі. Сенс такого над - імені - бренду - полягає в тому, що він починає існувати сам по собі, починає розкручувати себе сам і сприяти продажу товару, яким він служить брендом.

Існує багато відомих брендів, які не потрібно розшифровувати, але відомі нині бренди не завжди були дуже популярними та пізнаваними. Їх успіх часто був обумовлений простим відходом від стереотипів, якими керувалися конкуренти. Причини покупки – це велика рекламна таємниця. Як добре б не думали про себе маркетологи, їм все одно не розкласти по полицках мотиви людської поведінки і не передбачити реакцію покупців. Вони шукають інсайти, класифікують, підводять наукові бази, але незважаючи на це досить часто намацати вірну стратегію вдається строго експериментальним шляхом.

Чому люди обирають саме цей бренд зі всього різноманіття товарів даної категорії? На яку якість рекламованого товару слід зробити головний акцент, щоб спонукати споживача на покупку? Пропоную вашій увазі кілька яскравих прикладів того, як маленька маркетингова хитрість призводила до різкого стрибка продажів:

1) У Есте Лаудер, яка займалася продажем парфумів, погано йшли справи, тому вона прийшла у найбільший магазин парфумів і нібито навмисно розбила флакон своїх парфумів об підлогу, покупці зацікавилися цим ароматом.

2) в Україні перші шоколадні батончики Snickers з'явилися в 1992 році і позиціонувалися, як снєк, який замінює повноцінний обід, тобто їх можна з'їсти замість супу. Згодом Snickers перепозиціювали для підлітків, які в основній своїй масі люблять все солодке і не люблять суп.

3) після того як в 1960-х роках в рекламі Alka-Seltzer стали кидати в склянку з водою не одну, як раніше, а дві таблетки – продаж лікарського препарату збільшилися рівно вдвічі.

4) головним маркетинговим ходом Pepsi вважається хід в часи Великої Депресії в Штатах «більше за ту ж ціну», коли Pepsi продавалася в пляшках по 340 мл, тоді як Соса Сола по 170. Ціна при цьому залишалася незмінною: 5 центів за пляшку. Частково цієї ж політики Pepsi дотримується і зараз, через 75 років. Наприклад, в Росії Соса Сола продається в пляшках по 0.5 л, а Pepsi – по 0.6л.

5) Timberland випускала якісні туфлі-човники, ціна яких була нижчою, ніж у лідера галузі, компанії Toppersiders. Здавалося, хороший продукт і низька ціна повинні були працювати на них, проте справи йшли погано. Потім в Timberland прийняли дуже просте рішення: вони підняли свої ціни, так що ті стали набагато перевершувати ціни, пропоновані Toppersiders. Продажі різко

зросли. Що підтверджує достовірність висловлювання Девіда Огілві «Чим вища ціна, тим більше бажаним стає товар в очах покупця».

Навіщо потрібно розробляти бренди?

Відповідь напрошується сам собою - свідомість споживачів захоплено брендами, будь це бренди товарів, послуг або цілих країн.

Не потрібно проводити дослідження, щоб стверджувати - у наших покупців вже є «споживчі кошики брендів», які весь час поповнюються або оновлюються новими продуктами. Ось тут і стоять ряди конкурентів, і тут без брендів, як кажуть покупці, «можна не метушитися».

Сьогодні брендинг стає дуже актуальною концепцією в менеджменті, актуальною для всіх компаній, а не тільки для гігантів українського бізнесу. Однак ця тенденція не дає гарантії, що всі підприємці усвідомлюють її.

І все ж прийшло розуміння, що побудова «міцних» брендів стає ключем до успіху в бізнесі. Так само, прийшло усвідомлення того, що вартість брендів становлять найбільшу частину в інтелектуальному капіталі компаній. А для самих компаній та їх власників бренд є джерелом таких переваг:

1) об'єднує співробітників компанії і підсилює їх роботу, надихає клієнтів та інвесторів компанії;

2) відтворює постійну енергію для збільшення прибутку і частки ринку компаній;

3) дозволяє встановлювати ціну більше, ніж у конкурентів;

4) забезпечує лояльність покупців;

5) дає конкурентні переваги і встановлює додаткові бар'єри для нових гравців ринку;

6) спрощує дистрибуцію: набагато простіше відбудувувати власну торговельну мережу або пропонувати вже відомі товари;

7) полегшує вихід з іншими марками на суміжні ринки: Gillette - не тільки бритви, але і косметичні засоби, Kenzo - не тільки одяг, але і духи.

8) це довгострокові інвестиції в майбутнє, в сім'ю. І треба враховувати, що той, хто володіє брендом, той володіє і компанією. Самий знайомий приклад - Інгвар Камрад, засновник ІКЕА і призер в рейтингу найбагатших людей планети.

Я вважаю, що бренд - це найвищий ступінь розвитку торгової марки, коли за вимовною назвою в голові споживачів постає стійкий образ або асоціація з певним товаром або послугою. На мій погляд, головне, що дає компанії брендинг - це довіра споживачів. Все інше, в тому числі дохід, є наслідком. Широке коло лояльних споживачів - це фундамент.

Лише одиницям торгових марок вдається стати справжнім брендом. У світі тисячі джерел мінеральних вод, але тільки десять з них стали світовими брендами. А вже створення бренду - це не тільки і, може, навіть не стільки вкладені гроші, скільки часу і ретельна робота. Доречно згадати відомий анекдот, який пояснює, що виростити чудовий рівний газон з густою травою дуже просто: достатньо всього лише поливати і стригти його в шостій ранку

кожен день - і так протягом 50 років. Те ж саме можна сказати про бренд, тому що будь-який продукт, будь то англійський газон або мінеральна вода, роками напрацьовує свою оптимальну форму і репутацію. Щоб сформувати громадську свідомість і сприйняття бренду, безліч чинників самого різного рівня повинні скластися в єдине ціле і «відполіруватися» часом.

Бренд - це те, що формується в голові споживачів десятками років при збігу багатьох обставин і передається з покоління в покоління.

Я вважаю, що для створення цього бренду спочатку продукт - товар чи послуга, повинен володіти унікальними якостями, якимись особливостями. А далі все визначається аналітичною роботою, працьовитістю, любов'ю до продукту, які перевіряються часом.

Бренд не вимагає розшифровки - в рекламі, надрукованій в різних журналах, а також, що транслюється по телебаченню, немає необхідності пояснювати, що це за товар і приводити його переваги.

Саме брендинг і відповідає за це. Головна задача брендингу полягає в тому, щоб пов'язати конкретну групу товарів з твердженням, що ця група товарів або товар вважаються найкращими у своїй товарній групі, підвищити обізнаність покупців і закохатися в товар.

Відмінний брендинг призводить до того, що в результаті рекламою товару починає бути сам товар. Не потрібно розписувати властивості товару - один тільки логотип на борту проїжджаючого автомобіля впливає на рекламу цього товару набагато більше, ніж така ж реклама товару, що не має бренду.

Наявність хорошого бренду компанії допоможе їй у важкі часи, коли зменшується споживання. Саме в період кризи найчастіше виживають сильні бренди - навіть незважаючи на зміни у якості їх будуть купувати. Бренд - це подоба страхового поліса, який допоможе організації швидко відновитися на ринку.

Індивідуальність бренду - не хвастощі, а необхідність. При великій кількості товарів на ринку, куди зверне погляд його Величність споживач? На те, що помітно, привабливо і цікаво.

Висновки. Отже, для того, щоб привернути увагу такої вибагливої аудиторії покупців варто розширювати уявлення про рекламування і створювати бренд. Створення бренду та просування його на ринок відкривають широкий спектр можливостей і гарантують успіх в майбутньому. Головним в просуванні бренду залишається бажання стати ближчим до свого споживача і викликати у нього довіру. Саме на цьому психологічному моменті сьогодні акцентують увагу маркетологи, адже, побудова сприятливих особистих стосунків зі споживачами відкриває бренду успішний шлях в майбутнє.

Список літератури: 1. *Аакер Девид.* Создание сильных брендов. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 439 с. 2. *Герман Д.* Бренд – это и есть стратегия – Режим доступу: <http://intaiev.ru/index.php?id=694>. 3. *Гэд. Т.* 4D Брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики, 2005. – 230 с. 4. *Прогишин А.* Новая ценность продаж – новые стратегии продаж -

Режим доступу: <http://management.com.ua/marketing/mark187.html>. 5. Хамініч С., Буряк В. Особливості створення конкурентоспроможного бренду - Режим доступу: http://experts/in/ua/baza/analitic/mdex.php?ELEMENT_ID=32371.

Bibliography (transliterated): 1. Aaker Djevid. *Sozdanie sil'nyh brendov.* – М.: Izdatel'skij Dom Grebennikova, 2003. – 439 s. 2. German D. *Brend – jeto i est' strategija* – Rezhim dostupu: <http://intaiev.ru/index.php?id=694>. 3. Gjed. T. *4D Branding: vzlamyvaja korporativnyj kod setevoj jekonomiki*, 2005. – 230 s. 4. Pronishin A. *Novaja cennost' prodazh – novye strategii prodazh* - Rezhim dostupu: <http://management.com.ua/marketing/mark187.html>. 5. Haminich S., Burjak V. *Osoblivosti stvorennja konkurentospromozhnogo brendu* - Rezhim dostupu: http://experts/in/ua/baza/analitic/mdex.php?ELEMENT_ID=32371.

Надійшла до редколегії 18.03.2014

УДК 657.1

С.В. БРІК, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ПРО ЗМІНУ ПРИЗНАЧЕННЯ РАХУНКУ 01 «ОРЕНДОВАНІ НЕОБОРОТНІ АКТИВИ»

Пропонується використання позабалансового рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» в зв'язку з новою редакцією Наказу Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627. Розглядаються особливості укладання договорів оренди нематеріальних активів та наслідків їх невиконання.

Ключові слова: орендовані необоротні активи, ліцензія використання об'єкта права інтелектуальної власності, авторське право та суміжні з ним права.

Вступ. Сьогодні в Україні поступово проводиться реформування системи бухгалтерського обліку та приведення її до міжнародних стандартів, тому відбуваються деякі зміни в використанні Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. В зв'язку з цим потребують детального розгляду особливості застосування окремих рахунків бухгалтерського обліку.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування підходів до використання рахунків бухгалтерського обліку неодноразово здійснювалися як теоретиками застосування бухгалтерського обліку в Україні (Ф.Ф.Бутинець, С.Ф. Голов), так і бухгалтерами – практиками.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження змін, що внесені діючим законодавством до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Матеріали досліджень. Питання доцільного використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку підприємства знаходяться в центрі уваги багатьох бухгалтерів – практиків, бо невідповідне їх використання веде до

© С.В. Брік, 2014

спотворення даних бухгалтерського обліку та надання користувачам недостовірної інформації. Тому матеріали цього дослідження будуть корисними саме для практичного використання.

Відповідно до пп. 18 п. 6 Наказу № 627, призначення рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» розділу «Клас 0. Позабалансові рахунки» було викладено в новій редакції.

Нова редакція тексту позабалансового рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» відрізняється від колишньої тим, що на цьому рахунку обліковуються активи, зокрема, отримане в користування авторське право та суміжні з ним права, за користування якими сплачується роялті, на підставі відповідних договорів, зокрема, але не виключно оренди (лізингу), і враховуються на балансі орендодавця.

Це все до того, що прийняті в оперативну оренду основні засоби і нематеріальні активи зараховуються на позабалансовий рахунок 01 «Орендовані необоротні активи» за балансовою (залишковою) і первісною вартістю орендодавця, що зазначається в договорі операційної оренди.

Необхідність зазначення в договорі операційної оренди балансової (залишкової) та початкової вартості майна орендодавця, обумовлена тим, що орендар несе ризик його випадкового знищення або випадкового пошкодження на підставі ст. 772 ЦКУ.

Крім того, положення ст. 779 ЦКУ зобов'язують орендаря усунути погіршення речі, які сталися з його вини. А в разі неможливості відновлення речі орендодавець має право вимагати відшкодування завданих йому збитків.

Ліцензія ж на використання об'єкта права інтелектуальної власності може бути оформлена як окремий документ або бути складовою частиною ліцензійного договору на підставі ч. 2 ст. 1108 ЦКУ.

Згідно ч. 3 ст. 1109 ЦКУ в ліцензійному договорі визначаються:

- вид ліцензії (вважається, що за ліцензійним договором надається невиключна ліцензія, якщо інше не встановлено ліцензійним договором);
- сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності (конкретні права, що надаються за договором, способи використання цього об'єкта, територія та строк, на які надаються права і т. п.). Права на використання об'єкта права інтелектуальної власності та способи його використання, які не визначені у ліцензійному договорі, вважаються що не надані ліцензіату;

- розмір, порядок і строки виплати плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- інші умови, які сторони вважають за доцільне (але не зобов'язані) включити в договір.

Слід зазначити, що відповідно до ч. 9 ст. 1109 ЦКУ умови ліцензійного договору, які суперечать положенням цього Кодексу, є нікчемними. Отже, це можна віднести і до обов'язкового вказівкою в ліцензійному договорі балансової вартості майнових прав на авторське право та суміжні з ним права.

Договір про передачу прав на використання творів вважається укладеним, якщо між сторонами досягнуто згоди щодо всіх істотних умов, встановлених ч. 2 ст. 33 Закону № 3792 :

- терміну дії договору;
- способу використання твору;
- території, на яку поширюється передане право;
- розміру і порядку виплати авторської винагороди;
- інших умов, щодо яких за вимогою однієї зі сторін повинно бути отримано згоду.

Авторська винагорода визначається у договорі у вигляді відсотків від доходу, отриманого від використання твору, або у вигляді фіксованої суми, або іншим чином. При цьому ставки авторської винагороди не можуть бути нижчими за мінімальні ставки, встановлені Кабміном.

Майнові права, не зазначені в авторському договорі як передані суб'єктом авторського права, вважаються їм не переданими і зберігаються за ним на підставі ч. 8 ст. 33 Закону № 3792.

Відповідальність за невиконання авторського договору встановлена ст. 34 Закону № 3792, відповідно до якої сторона, не виконала або неналежним чином виконала зобов'язання за авторським договором, зобов'язана відшкодувати іншій стороні всі збитки, в т. ч. упущену вигоду. Спори щодо відповідальності за невиконання умов авторських договорів вирішуються у суді.

Деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності, Пленум Вищого Господарського Суду України виклав у постанові від 17.10.2012 р. № 12.

Нагадаємо, що в бухгалтерському обліку згідно з п. 10 П (С) БО 8 придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства / установи за первісною вартістю. Однак нормами п. 7 П (С) БО 8 визначено, що нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство / установа має:

- намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання;
- можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу;
- інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу.

Якщо нематеріальний актив не відповідає вищезгаданим критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були понесені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом (п. 8 П (С) БО 8).

Отже, ліцензіар часто не зможе вказати в договорі первісну вартість авторських і суміжних прав у зв'язку з відсутністю останньої.

Висновок: На позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» неможливо враховувати вартість отриманого в користування авторського права та суміжних з ним прав, за користування якими виплачується роялті, як за ліцензійним договором, так і за договором про передачу прав на використання творів .

Список літератури: 1.Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 -IV.2.Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 -VI.3.Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні » від 16.07.99 р. № 996 -XIV .4.Закон України « Про авторське право і суміжні права» від 23.12.93 р. № 3792 -XII.5.Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Змін до деяких нормативно- правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 27.06.2013 р. № 627 .6.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 .7.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. № 242.8.Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291.9.План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291.

Bibliography (transliterated): 1. *Civil'nij kodeks Ukraïni vid 16.01.2003 r. № 435 -IV.*2. *Podatkovij kodeks Ukraïni vid 02.12.2010 r. № 2755 -VI.*3. *Zakon Ukraïni «Pro buhgalters'kij oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraïni » vid 16.07.99 r. № 996 -XIV .*4. *Zakon Ukraïni « Pro avtors'ke pravo i sumizhni prava» vid 23.12.93 r. № 3792 -XII.*5. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukraïni «Pro zatverdzhennja Zmin do dejakih normativno- pravovih aktiv Ministerstva finansiv Ukraïni z buhgalters'kogo obliku» vid 27.06.2013 r. № 627 .*6. *Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 7 «Osnovni zasobi», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukraïni vid 27.04.2000 r. № 92 .*7. *Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 8 «Nematerial'ni aktiv», zatverdzenij nakazom Ministerstva finansiv Ukraïni vid 18.10.99 r. № 242.*8. *Instrukcija pro zastosuvannja Planu rahunkiv buhgalters'kogo obliku aktiviv,*

kapitalu, zobov'jazan' i gospodars'kih operacij pidpriemstv i organizacij, zatverdzhena nakazom Ministerstva finansiv Ukraini vid 30.11.99 r. № 291.9.Plan rahunkiv buhgalters'kogo obliku aktiviv, kapitalu, zobov'jazan' i gospodars'kih operacij pidpriemstv i organizacij, zatverdzenij nakazom Ministerstva finansiv Ukraini vid 30.11.99 r. № 291.

Надійшла до редколегії 19.03.2014

УДК 657.22

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

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ ВИТРАТ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВБУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті проведено порівняльну характеристику поняття "витрати", здійснено аналіз умов визнання та оцінки в обліку підприємств витрат відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: витрати, міжнародні стандарти фінансової звітності, положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Вступ. В сучасних умовах, коли Україна переходить до ринкових відносин, розвиток міжнародної торгівлі та співробітництво з підприємствами інших країн, відкриття іноземних філіалів, залучення світових зарубіжних інвестицій та закордонних інвесторів, зумовило необхідність формувати фінансову звітність згідно міжнародних стандартів.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблеми та перспективи удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі МСФЗ досліджували такі науковці, як: Бутинець, С. Голов, О. Губачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко, В. Швець та інші. Однак ряд важливих питань методології й організації бухгалтерського обліку в сучасних умовах залишаються не вирішеними повною мірою.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження обліку, оцінки та визначення витрат за міжнародними та вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку.

Матеріали досліджень. Питання проздійснення порівняльного аналізу визнання, оцінки та відображення в обліку підприємств витрат за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку знаходяться в центрі уваги багатьох науковців.

На сьогоднішній день, періодом реформування економіки та національної системи України характеризується прийняттям національних стандартів, базою яких стали Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Проте існують невідповідності у міжнародних та вітчизняних облікових стандартах щодо обліку та оцінки витрат, тому ця проблема є актуальною та потребує подальшого дослідження.

© О.І. Линник, О.В. Кадук, 2014

Результати досліджень. Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики, а також порівнювати результати їх діяльності та ухвалення відповідних управлінських рішень.

Для забезпечення гармонізації фінансової звітності згідно міжнародної практики 29 червня 1973 року було створено Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. У травні 2000 року Комітет перейменовано у Раду з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО)..

Міжнародні стандарти фінансової звітності включають:

- Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS);
- Міжнародні стандарти бухгалтерської звітності (IAS);
- Інтерпретації, розроблені Комітетом з міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRIC) або колишнім постійним комітетом з тлумачень.

Для практичного застосування міжнародних стандартів фінансової звітності велике значення має «Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів», яка містить виклад концепцій щодо визнання витрат суб'єктів господарювання.

В Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" задекларовано, що П(С)БО безпосередньо ґрунтуються на МСФЗ, а точніше "не суперечать міжнародним стандартам" [1]. Головна відмінність між МСФЗ і П(С)БО полягає в скороченій формі останнього. Тобто при складанні національних стандартів деякі аспекти були повністю не розкриті.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Норми названого стандарту поширюються на всі підприємства, організації незалежно від форми власності, крім бюджетних установ та банків.

П(С)БО 16 "Витрати", як і багато інших стандартів, було розроблено відповідно до стандартів міжнародного призначення. Питання, які пов'язані і стосуються визнання, складу та оцінки витрат, розкрито у Концептуальних основах складання та подання фінансових звітів, у МСБО 1 "Подання фінансових звітів", у МСБО 2 "Запаси" та в МСБО 16 "Основні засоби". Здійснивши порівняння такого поняття, як "витрати" у стандартах національного та міжнародного призначення, доцільно зазначити, що наведені визначення майже схожі. Тобто, у Концептуальних основах складання та подання фінансових звітів згідно п. 70, витратами визнаються зменшення економічних вигод за весь обліковий період, які перебувають у вигляді амортизації активів чи їх вибутті, або взагалі у вигляді виниклих зобов'язань, результатом чого виступає зменшення власного капіталу, окрім випадків, пов'язаних із зменшенням виплат учасникам. Аналогічну вимогу викладено в національних стандартах.

Однак, не зважаючи на розробку національних стандартів відповідно до стандартів міжнародного призначення, деякі вчені все ж таки здійснюють критичний аналіз П(С)БО 16 "Витрати". І. Білоусова та М. Чумаченко у своїй праці запропонували взагалі відмінити даний стандарт у зв'язку із відсутністю його назви у переліку Міжнародних стандартів, а також автори схиляються до думки, що трактування, які викладені у стандарті, не дозволяють підвищувати рівень економічної роботи на підприємствах [2].

С.Ф. Голов вказує на те, що витрати виступають багатоаспектною категорією, а це в свою чергу показує існування відмінностей даного визначення щодо цілей бухгалтерського обліку та його зв'язку із економічною теорією. Тобто, автор зазначає, що різні витрати необхідні для різних цілей [3].

Однак, не зважаючи на розбіжності у думках та критичний аналіз даного стандарту, П(С)БО 16 "Витрати" залишається головним і необхідним нормативним документом для підприємств та організацій щодо формування інформації про витрати у фінансовій та інших видах звітності. Причому фінансова звітність, в основі якої покладено принцип щодо повного висвітлення інформації (П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності") містить усі можливі дані відносно проведених операцій та подій, які можуть чинити вплив на рішення, що виникли або були прийняті на їх підставі.

Не менш важливим для системи бухгалтерського обліку та ведення обліку витрат є прийняття Податкового кодексу України, яким також регламентується їх склад та момент визнання.

Основною проблемою при визнанні витрат та їх оцінці є розбіжності, що існують між П(С)БО та МСФО в частині відображення витрат.

Порівнюючи оцінку та визнання витрат за Міжнародними стандартами фінансової звітності, Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку можна зробити висновок, що основними ознаками порівняння є: визначення терміну витрат, класифікація та групування витрат, елементи витрат, визнання витрат та оцінка витрат.

У МСФЗ відсутні спеціально викладені в окремому стандарті правила відносно оцінки витрат підприємства. Поняття витрат розкривається в окремих положеннях МСБО 1 "Подання фінансових звітів", МСБО 16 "Основні засоби", МСБО 18 "Дохід", МСБО 23 "Витрати на позики", МСБО 38 "Нематеріальні активи" та ін. В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття такої інформації у фінансовій звітності регулює П(С)БО 16 "Витрати"[4], П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (в частині визначення терміну), П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" (в частині визнання витрат) та деякі інші.

Витрати відображаються у Звіті про прибутки та збитки, коли існує зменшення майбутніх економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активу або зі збільшенням зобов'язань, що може бути достовірно визначено.

Витрати підприємства відносяться на той період, у якому вони були фактично отримані (понесені). Доходи та витрати, які пов'язані з тією самою операцією або іншою подією, визнаються одночасно; цей процес, як правило, називають відповідністю доходів та витрат.

Щодо порівняння витрат за елементами, то слід відзначити, що МСФЗ передбачає класифікацію за характером витрат та функцією витрат.

При оцінці витрат слід врахувати, що в МСБО та П(С)БО відсутні спеціальні правила оцінки витрат, але така оцінка міститься в окремих стандартах з врахуванням особливостей оцінки витрат при здійсненні операцій з активами, зобов'язаннями та капіталом.

Існують суттєві розбіжності і при відображенні витрат майбутніх періодів у складі витрат. При складанні звітності за МСФЗ необхідно провести перекаліфікацію таких витрат. З цією метою проводиться аналіз кожної статі та застосовуються критерії визнання, описані в МСФЗ.

При оцінці незавершеного виробництва необхідно врахувати, що це питання не достатньо врегульоване діючими П(С)БО, але МСБО 2 «Запаси»[5] визначає методи оцінки запасів, створених на підприємстві, у тому числі незавершеного виробництва. МСФЗ підтримує методи оцінки, які забезпечують ефективне управління витратами в умовах конкурентної ринкової економіки.

Існують розбіжності при відображенні витрат на оплату праці, непрямих виробничих витрат та інших.

Суттєві відмінності існують в обліку собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [6].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, а саме М(С)БО 2 «Запаси», визначають, що собівартість запасів повинна включати всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан. Витрати на придбання запасів складаються з ціни придбання, ввізного мита та інших податків, а також витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо, пов'язаних з придбанням будь-яких товарно-матеріальних цінностей. Торгівельні та інші знижки при цьому вираховуються. Витрати на переробку запасів включають всі витрати, які можна віднести до певного об'єкту обліку економічно можливим шляхом, а також постійні та змінні виробничі накладні витрати, що виникають при переробці матеріалів у готову продукцію.

Невирішеним питанням залишається розподіл адміністративних витрат між об'єктами калькулювання при визначенні повної собівартості в управлінському обліку.

Крім того основна форма фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»[4], в якій підприємства надають інформацію про витрати», орієнтована на подання витрат за функціями.

Важливою умовою при удосконаленні діючих національних стандартів є конкретизація певних понять та термінів, зближення діючих стандартів обліку витрат з податковим законодавством, розробка єдиного підходу до оцінки, обліку, визнання та відображення витрат суб'єктів господарювання.

Міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, але й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку й звітності. Аналіз змісту національних П(С)БО свідчить про необхідність їх постійного розвитку та удосконалення відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни. У зв'язку з тим, що МСБО постійно змінюються, усе більше спостерігається розбіжностей між ними й П(С)БО. Оскільки згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" П(С)БО не можуть суперечити

міжнародним стандартам, у майбутньому слід очікувати внесення відповідних змін у стандарти щодо обліку та оцінки витрат.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки: окремого МСФО "Витрати" не існує, основні положення, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства розкриваються у Концептуальних основах складання та подання фінансових звітів; певні положення П(С)БО 16 "Витрати" прямо повторюють правила МСФЗ; в окремих випадках П(С)БО 16 "Витрати" містить вимоги, які не виділені окремо в міжнародних стандартах, але знаходяться в їх рамках; разом з тим, деякі положення, які розкриті в МСФЗ, не знайшли свого відображення в національних П(С)БО України.

Список літератури: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. 2. Чумаченко М. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 "Витрати" / М. Чумаченко, І Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007. - № 3. - С. 13-16. 3. Голов С. Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.С. Голов // Бухгалтерських облік і аудит. - 2006. - № 1. - С. 16-25. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати"[та ін.].

Bibliography (transliterated): 1. *Pro buhgalters'kij oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini* : Zakon Ukraini vid 16.07.1999 r. 2. Chumachenko M. *Ekonomichna robota na pidpriemstvi ta P(S)BO 16 "Vitrati"* / M. Chumachenko, I Bilousova // Buhgalters'kij oblik i audit. - 2007. - № 3. - S. 13-16. 3. Golov S. *Retrospektivnij pogljad na reformuvannja buhgalters'kogo obliku v Ukraini* / S.S. Golov // Buhgalters'kih oblik i audit. - 2006. - № 1. - S. 16-25. 4. *Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 16 "Vitrati"*[ta in.].

Надійшла до редколегії 20.03.2014

УДК 331.

Н.М. ПОБЕРЕЖНА, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»;
Д.В. КАРНАУХ, магістр, НТУ «ХПІ»

СУЧАСНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБЛІКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

В статті розглянуто визначення поняття трудових ресурсів, проведено аналіз динаміки формування трудових ресурсів України за 2010 – 2013 роки, розкрито огляд підходу сучасних науковців до питань обліку трудових ресурсів та обліку інвестицій в їх розвиток.

Ключові слова: трудові ресурси, трудовий потенціал, ринок праці, використання трудових ресурсів.

Вступ. Зарубіжна та вітчизняна наука накопичила багатий досвід аналізу процесів формування, використання та розвитку трудових ресурсів. Будь-яке підприємство намагається функціонувати таким чином, щоб результат своєї діяльності був ефективним для досягнення підприємством стійких ринкових позицій, високих фінансових результатів. Світовий економічний досвід свідчить про те, що успіх будь-якого підприємства усе сильніше залежить не від матеріальних, сировинних та фінансових ресурсів, а від людського фактора.

Сучасні вчені і практики вважають, що забезпечення комплексної ефективності діяльності підприємства можливе лише за наявності спеціального механізму управління трудовими ресурсами. І ця сутність полягає в тому, що люди розглядаються як конкурентна цінність підприємства, трудовий потенціал яких необхідно максимально використовувати та

© Н. М. Побережна, Д. В. Карнаух, 2014

розвивати поряд з іншими ресурсами такими як: капітал, земля, праця, підприємницькі здібності, інформація. Тому, в умовах тенденцій розвитку національної економіки, надзвичайно актуальним стає питання щодо аналізу та обліку трудових ресурсів на підприємстві.

Аналіз останніх досягнень і літератури. Дослідженню проблем оцінки та відображення в обліку й звітності трудового капіталу присвячені праці українських вчених: С. Г. Струмилин [1], М.О Жуковський [2], Д.П. Богиня [5], П.Ю. Буряк [6], Т.І. Заславська [7], В.М. Лукашевич [8], Є.П. Качан [9], П.Т. Самлук [10], М.Б. Махсма [11]. Питання дослідження проблем використання облікової інформації в управлінні трудовими ресурсами займалися закордонні економісти, такі як: Е. Фламхольц [15].

Перелічені економісти внесли величезний вклад у розвиток обліку трудових ресурсів, що дозволяє не тільки визначати витрати на формування й використання трудових ресурсів, але й розраховувати вигоди від вкладу інвестицій у них.

Актуальність теми дослідження полягає у недостатності теоретичних та практичних розробок в області обліку в системі трудових ресурсів.

Метою дослідження є розглянути визначення поняття трудових ресурсів, провести аналіз динаміки формування трудових ресурсів України за 2010 – 2013 роки, розкрити огляд підходу сучасних науковців до питань обліку трудових ресурсів та обліку інвестицій в їх розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно до чинного законодавства України, трудові ресурси – це частина населення країни, яка

володіє необхідним фізичним розвитком, знаннями та практичним досвідом для роботи в народному господарстві. Тобто, все працездатне населення у працездатному віці (До пенсійної реформи: чоловіки – 16-60 років та жінки 16-55 років), за винятком непрацюючих інвалідів війни та праці першої та другої груп, непрацюючих осіб у до пенсійному віці, які отримали пенсію за віком на пільгових умовах. Відповідно до Пенсійної реформи від 07.08.2011 року, яка зараз відбувається в Україні, ця межа піднята для чоловіків до 65 років, для жінок – до 60 років [1, с. 342].

Трудові ресурси – це соціально активне населення країни. Трудові ресурси спроможні створювати матеріальні блага, духовні інтелектуальні цінності. Під поняттям людський капітал розуміється знання, вміння і навички людини, які сприяють підвищенню її продуктивної сили і заробітків [2].

Термін «трудові ресурси» уперше застосував академік С. Г. Струmilін у 20-і роки ХХ сторіччя. У 1954 році Міжнародна конференція статистиків праці затвердила визначення «загальні трудові ресурси», що включали «властиво трудові ресурси» й «військовослужбовців» [3, с. 37]. Термін «трудові ресурси» став широко застосовуватися вітчизняними вченими з цього моменту, як визначення носія робочої сили. Трудові ресурси становлять потенціал живої праці, яким володіє країна.

Трудові ресурси в Україні становлять 57,4% від усього населення. Серед них 56,3% припадає на осіб працездатного віку, а 3,3% на пенсіонерів та підлітків. Частка підлітків у формуванні трудових ресурсів країни не перевищує 0,3%. Хоча жінки вибувають швидше із працездатного віку, але питома вага їх у складі трудових ресурсів становить 51%. Майже 71% населення працездатного віку проживає в містах. Зайняте населення становить у нашій країні 37,8% від загальної її чисельності. Серед нього більша половина – особи віком від 30 до 49 років, які мають достатньо високий рівень професійно-кваліфікаційної та освітньої підготовки. Частка спеціалістів з вищою і середньою спеціальною освітою у складі зайнятих у господарстві становить близько 29 % [4].

У економічній літературі вітчизняних вчених існує велика кількість трактувань сутності терміну «трудові ресурси» (табл. 1).

Зміна чисельності трудових ресурсів залежить від природного руху населення – народжувальності та смертності. За інших однакових умов швидкому зростанню населення відповідає швидке зростання трудових ресурсів і, навпаки. Серед трудових ресурсів, які зараз незайняті, велику частку становлять ті люди, що навчаються – студенти.

Трудові ресурси в Україні використовуються не зовсім раціонально. Переважаючою формою зайнятості населення все ще залишається державний сектор економіки. Проте частка недержавних форм власності і питома вага працюючих у ній поступово зростає. Особливо багато проблем із раціональним використанням трудових ресурсів у малих та середніх містах.

Демографічні тенденції, які останнім часом спостерігаємо в Україні, несприятливо впливають на чисельність населення, а отже, й на трудові ресурси (табл. 2).

Відповідно до даних, які наведено в таблиці 2, чисельність населення України, яке являє собою основу формування трудових ресурсів, постійно скорочується. Так, якщо у 2010 році в Україні проживало 45,96 млн. чол., то на 2013 рік його чисельність складає 45,55 млн. чол, що на 410 тис. менше. Головною причиною такої тенденції є висока смертність, яка стабільно перевищує народжуваність.

Таблиця 1 – Тракткування сутності терміну «трудові ресурси» вітчизняних вчених

Автор	Визначення
Богиня Д. П. [5, с. 211]	Основна продуктивна сила суспільства, найактивніша в економічному відношенні частина населення, що складається з трудящих міста й села і забезпечує розширене відтворення суспільного продукту
Буряк П. Ю. [6, с. 40]	Працездатна частина населення, яка має фізичний розвиток, розумові здібності, знання, які необхідні для роботи в народному господарстві
Заславська Т. І. [7, с. 248]	Сукупність членів суспільства, здатних брати участь у суспільному виробництві при даному розвитку продуктивних сил і в межах виробничих відносин
Лукашевич В. М. [7, с. 15]	Головна продуктивна сила суспільства, носії (суб'єкти) відносин, що складаються у процесі формування, розподілу та використання трудових ресурсів. Як економічна категорія – населення, що володіє фізичною та інтелектуальною здатністю у відповідності з умовами відтворення робочої сили; як планово-облікова – населення у працездатному віці, зайняте і незайняте у суспільному виробництві
Качан Є. П. [9, с.41]	Частина працездатного населення, яка володіє фізичними і розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності
Саблук П. Т., Орлатий М. К. [10, с. 277]	Частина населення, яка має необхідний фізичний розвиток, розумові здібності та знання для роботи в усіх сферах економічної діяльності

Махсма М. Б. [11, с. 35]	Частина населення країни, що за своїми розумовими здібностями, фізичним розвитком і знаннями здатна працювати в народному господарстві
-----------------------------	--

Таблиця 2 – Динаміка формування трудових ресурсів України [, с.]

Показники	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Чисельність населення України, млн. чол.	45,96	45,77	45,63	45,55
Економічно активне населення України, млн. чол.	22,56	22,33	21,88	21,84
Чисельність зайнятих в Україні, млн. чол.	20,27	20,30	20,28	20,25
Чисельність безробітних в Україні, млн. чол.	0,54	0,48	0,51	0,42
Економічно неактивне населення України, млн. чол.	12,58	12,31	11,49	9,7
Середньомісячна заробітна плата в Україні, грн	1916	2297	2722	3000

Така ситуація негативно вплинула і на кількість трудових ресурсів. Число економічно активного населення за аналізований період зменшилась на 0,72 млн. чол., а кількість зайнятих понизилась до 0,2 млн. чол.

Розвиток трудових ресурсів в Україні в цілому залежить від рівня життя населення, який визначає можливість відтворення працездатного населення. Основним показником, який визначає рівень життя населення є заробітна плата – основне джерело грошових доходів працюючих. З таблиці 2 видно, що середньомісячна заробітна плата зросла на 988 грн. Але на зростання заробітної плати значний вплив створюють інфляційні процеси, які досить часто не тільки знижують її номінальний ріст, але й зменшують реальну величину.

Трудовий ресурс стає ключовим ресурсом сучасних підприємств і розглядається як носій капіталу. За цих умов особливого значення набуває трудовий капітал, який уособлює в собі сукупність продуктивних здібностей та знань. Як, відзначають дані Світового банку, людський капітал перевищує 80% усіх продуктивних багатств у Японії та 60% у США [12, с. 278].

Людина не завжди виступала об'єктом обліку. Спочатку її облікували як матеріальну річ, а потім перейшли до відображення в обліку не самої людини, а відпрацьованого нею робочого часу. За радянських часів обліковували трудові ресурси. Зміни, які відбулися останнім часом, у світовій економіці зажадали критичного переосмислення сутності трудових ресурсів як облікової категорії. Виступаючи в 2002 р. у Гонконгу на XVI Всесвітньому конгресі бухгалтерів Губерт Сэн-онге, генеральний директор Converge Digital Solutions Corporation (Канада), запропонував трудові ресурси враховувати як новий, особливий вид нематеріальних активів [13, с. 13]. На його думку, у

недалекому майбутньому «частка нематеріальних активів у компанії буде становити не менш 70%, у той час як відчутних активів – лише до 30 %» [14, с. 56].

Згідно з сучасною практикою обліку, прийнятою більшістю закордонних та вітчизняних підприємств, інвестиції в трудові ресурси розглядаються як витрати, а не активи, що не дозволяє об'єктивно оцінювати їхню значимість та рівень віддачі на вкладені ресурси.

Облік трудових ресурсів в значній мірі неврегульований. Міжнародні (МСФО) та національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) передбачають загальний підхід до обліку трудових ресурсів як до обліку витрат. В МСФО 19 «Виплати працівникам» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам» зазначено, що витрати, пов'язані з використанням ресурсів поділяються на: короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, інші довгострокові виплати працівникам, виплати при звільненні.

Американський вчений Е. Фламхольц, вважає, що людські ресурси необхідно враховувати як актив компанії і виділив три основних критерії визнання трудових ресурсів як активу:

- потенційна майбутня вигода;
- наявність прав володіння або контролю з боку господарюючого суб'єкта;
- вимірність у грошовому вираженні [15, с.68].

Однак такий підхід до визнання людських ресурсів як активу компанії викликає спори серед економістів. Противники цієї концепції зазначають, що обліковувати трудові ресурси як актив не можна, так як вони не відповідають критеріям визнання активу. Дослідники вважають, що оскільки компанія не має права власності на людину, то трудові ресурси не повинні відобразитися на балансі як актив. Цієї позиції також дотримується й російський економіст О. А. Агеева. Вона вважає, що трудові ресурси, які оцінюються за витратами на навчання або принесеної ними додаткової вартості, не можуть відобразитися в активах організації, оскільки «люди вільні, немає контролю над цими ресурсами» [16, с. 51-57].

З позицій одержання майбутніх економічних вигід трудові ресурси можна вважати активом підприємства, оскільки вони є основним джерелом прибутку та успіху. У процесі набору та підготовки працівників підприємства необхідно ставити за мету дослідження та об'єктивний вимір потенційних економічних вигід від використання трудових ресурсів.

Також основним критерієм визнання активів підприємства є їх об'єктивна оцінка. Якщо трудові ресурси відобразити як актив компанії, то

необхідно капіталізувати пов'язані з ними витрати і згодом їх амортизувати, що зовсім не просто [17, с. 64].

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- перехід до ринкових механізмів господарювання висуває вимоги до системи та механізму управління трудовими ресурсами. Слід пам'ятати, що управління трудовими ресурсами повинне бути частиною системи управління підприємством в цілому, оскільки ефективність системи управління трудовими ресурсами визначається кінцевим результатом діяльності підприємства;

- складовими аналізу використання трудових ресурсів виступають чисельність працівників, рівень забезпеченості ними на підприємстві, їх склад, структура, продуктивність праці, використання робочого часу тощо;

- аналіз повинен ґрунтуватися на існуючих законодавчій та нормативно-правовій, бухгалтерській та статистичній звітностях та даних первинної документації. Щоб підвищити ефективність праці, а у результаті й покращити діяльність підприємства в цілому, слід бути більше зацікавленим в якнайшвидшому усуненні усіх недоліків в роботі працівників.

Список літератури: 1. *Струмилин С.Г.* Проблемы экономики труда / С. Г. *Струмилин.* – М. : Наука, 1982. – 342 с. 2. *Жуковський М.О.* Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності виробництва // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №2. – С. 54-59. 3. *Гриньова В.М.* Державне регулювання економіки. Підручник Знання. 2008 – 37 с. 4. Глобальні тенденції зайнятості у світі та ринок праці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fpsu.org.ua 5. *Богиня Д.П.* Основи економіки праці: [навч. посіб. Для студентів економічних спеціальностей] / Богиня Д.П. – К.: Знання–Прес, 2001. – 314 с. 6. *Буряк П.Ю.* Економіка праці і соціально-трудова відносини: [навч. посіб.] / Буряк П.Ю. – К.: «ЦУЛ», 2004. – 440 с. 7. *Заславська Т.І.* Економіка праці і соціально-трудова відносини / *Заславська Т.І.* – К.: Вища школа, 1999. – 248 с. 8. *Лукашевич В.М.* Економіка праці та соціально-трудова відносини: [навч. посіб.] / *Лукашевич В. М.* – Львів : «Новий світ-2000», 2008 – 248 с. 9. *Качан Є.П.,* Економіка праці та соціально-трудова відносини: [Текст.] / *Є.П. Качан, О.П. Дяків, В.М. Островерхов та ін.*; за ред. *Є.П. Качана.* – К. : Знання, 2008. – 407 с. 10. *П.Т. Саблук* Населення і трудові ресурси села: [навч. посіб.] / *за ред. П.Т. Саблука, М.К. Орлатого.* – К.: Інститут аграрної політики УААН, 2002. – 277 с. 11. *Махсма М.Б.* Економіка праці та соціально-трудова відносини / *Махсма М.Б.* – К.: «Атіка», 2005. – 304 с. 12. *Костирко Р. О.* Комплексна оцінка вартості підприємства : монографія / *Р. О. Костирко, Н. В. Терична, В. А. Шевчук / за заг. ред. д. э. н., академіка НАН України М. Г. Чумаченка. 2-ге вид., перероб. і доп..* – Х. : Фактор, 2008. – 278 с. 13. *Шум М. А.* Сучасні національні та міжнародні концепції обліку в системі управління людськими ресурсами [Текст] / *М.А.Шум // Зовнішня торгівля;право, економіка, фінанси, №3 – 2012р. – с.13* 14. *Гетьман В. Г.* Всемирный форум бухгалтеров / *В. Г. Гетьман // Бухгалтерский учет. 2003. – Март, № 5. – 56 с.* 15. *Фламхольц Е.* Бухгалтерский облік трудових ресурсів: Огляд теорії та дослідів / *Е. Фламхольц //32-га щорічна зустріч Академії менеджмента. - Мінеаполіс, Мінесота; 1972 р. – 68 с.* 16. *Агеева, О. А.* Требования к формированию отчетности по МСФО [Текст] / *О. А. Агеева // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 14. – С. 51-57.* 17. *Покинчерда В.В.* Серія: Економічні науки / Збірник наукових праць ВНАУ // *Трудові ресурси підприємств: обліковий аспект. – 2012. – №1. С. 64*

Bibliography (transliterated): 1. Strumilin S.G. *Problemy jekonomiki truda* / S. G. Strumilin. – M. : Nauka, 1982. – 342 s. 2. Zhukovskij M.O. *Trudovi resursi jak skladova konkurentospromozhnosti virobnictva // Aktual'ni problemi ekonomiki*. – 2007. - №2. – S. 54-59. 3. Grin'ova V.M. *Derzhavne reguljuvannja ekonomiki*. Pidruchnik Znannja. 2008 – 37 s. 4. *Global'ni tendencii zajnatosti u sviti na rinhok praci Ukraïni* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: www.fpsu.org.ua 5. Boginja D.P. *Osnovi ekonomiki praci*: [navch. posib. Dlja studentiv ekonomichnih special'nostej] / Boginja D.P. – K.: Znannja–Pres, 2001. – 314 s. 6. Burjak P.Ju. *Ekonomika praci i social'no-trudovi vidnosini*: [navch. posib.] / Burjak P.Ju. – K.: «CUL», 2004. – 440 s. 7. Zaslavs'ka T.I. *Ekonomika praci i social'no-trudovi vidnosini* / Zaslavs'ka T.I. – K.: Vishha shkola, 1999. – 248 s. 8. Lukashevich V.M. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: [navch. posib.] / Lukashevich V. M. – L'viv : «Novij svit-2000», 2008 – 248 s. 9. Kachan C.P., *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: [Tekst.] / [C.P. Kachan, O.P. Djakiv, V.M. Ostroverhov ta in.]; za red. C.P. Kachana. – K. : Znannja, 2008. – 407 s. 10. P.T. Sabluk *Naselejnja i trudovi resursi sela*: [navch. posib.] / [za red. P.T. Sabluka, M.K. Orlatogo]. – K.: Institut agrarnoi politiki UAAN, 2002. – 277 s. 11. Mahsma M.B. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini* / Mahsma M.B. –K.: «Atika», 2005. – 304 s. 12. Kostirko R. O. *Kompleksna ocinka vartosti pidprijemstva* : monografija / R. O. Kostirko, N. V. Terichna, V. A. Shevchuk / za zag. red. d. je. n., akademika NAN Ukraini M. G. Chumachenka. 2-ge vid., pererob. i dop.. – H. : Faktor, 2008. – 278 s. 13. Shum M. A.. *Suchasni nacional'ni ta mizhnarodni koncepcii obliku v sistemi upravlinnja ljuds'kimi resursami* [Tekst] / M.A.Shum // *Zovnishnja trgovlja,pravo, ekonomika, finansi*, №3 – 2012r. – s.13 14. Get'man V. G. *Vsemirnyj forum buhgalterov* / V. G. Get'man // *Buhgalterskij uchet*. 2003. – Mart, № 5. – 56 s. 15. Flamholc E. *Buhgalterskij oblik trudovih resursiv*: Ogljad teorii ta doslidiv / E. Flamholc //32-ga shhorichna zustrich Akademii menedzhmenta. - Mineapolis, Minesota; 1972 r. – 68 s. 16. Ageeva, O. A. *Trebovanija k formirovaniju otchetnosti po MSFO* [Tekst] / O. A. Ageeva // *Buhgalterskij uchet*. – 2006. – № 14. – S. 51-57. 17. Pokin'chereva V.V. Serija: *Ekonomichni nauki / Zbirnik naukovih prac' VNAU* // *Trudovi resursi pidprijemstv: oblikovij aspekt*. – 2012. – №1. S. 64

Надійшла до редколегії 20.03.2014

УДК 339.138:664

В.М. КОБЄЛЄВ, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»;
А.В. ТИХОНОВА, магістрант НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ НА РИНКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті визначено найбільш ефективні засоби просування бренду на ринок харчової промисловості та їх особливості. Проведений аналіз особливостей використання товарного знаку при розробці рекламної кампанії для підприємств харчової галузі.

Ключові слова: бренд, торгова марка, товарний знак, просування бренду, реклама, стимулювання збуту, харчова промисловість.

Вступ. Ринок продуктів харчування - самий насичений ринок світу. Тут кожен день з'являються тисячі нових марок, і привернути до себе увагу, а тим більше - змусити потенційного споживача зробити покупку вкрай складно. Саме перенасиченість продуктового ринку призводить до необхідності

активного використання системи просування для побудови успішного бренду.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідження, результати яких приведені у статті, виконані на основі вивчення і аналізу робіт вітчизняних і іноземних авторів: Шадрин В.Г. та Коновалова О.В., Предеин Д.Б., Рыкова И.В.

Мета статті. Метою дослідження є виявлення найбільш ефективних засобів просування бренду та їх особливості на ринку харчової промисловості, а також особливості використання товарного знака в рекламній кампанії.

Матеріали досліджень. Створення і просування бренду є сильним кроком у побудові успішного бізнесу в харчовій промисловості, так як бренд ідентифікує фірму і її товари на ринку; створює єдиний цілісний образ товару; підвищує прибуток; формує споживчу лояльність; бренд полегшує вихід на нові ринки [1].

© В.М. Кобелев, А.В. Тихонова, 2014

Товарний знак вносить важливий внесок в економіку будь-якого підприємства. Проте помилково думати, що тільки використання товарного знака забезпечить підприємцю надвисокі прибутки. Для цього необхідні спеціальні заходи, спрямовані на завоювання стійких позицій на ринках збуту.

Кризові явища дозволили виявити прогалини у вітчизняному брендингу на ринку продуктів харчування. У період зменшення купівельної спроможності та втрати фінансової стабільності багато споживачів харчової продукції змушені переходити на більш дешевий та менш якісний товар або звертати увагу на пропозицію Private Label одного з супермаркетів міста. Щоб уникнути зменшення лояльності споживачів і переходу їх з даної торгової марки на більш дешеву, підприємствам необхідно розробити ефективну систему просування бренду на ринок.

Для організації ефективної комунікативної політики харчове підприємство може скористатися досить великим спектром засобів комунікацій, спрямованих на кінцевого споживача (табл.) [2].

Таблиця - Основні засоби агромаркетингових комунікацій

Засіб	Характеристика
-------	----------------

Реклама	Є досить потужним, ефективним, але дорогим засобом
Зв'язки з громадськістю	Дозволяють привернути увагу споживачів або посередників до підприємства, створити позитивний образ, що важливо для вироб-вдіїв продуктів харчування
Стимулювання збуту	Дозволяє на певному етапі підвищити обсяг збуту харчової продукції, є дуже важливим елементом агромаркетингових комунікацій в період сезонної затовареності ринку

Реклама брендів харчових продуктів має бути короткою і чіткою. Велике значення тут мають ілюстрації та яскраві заголовки, які повинні привернути увагу покупців. Реклама продуктів харчування залежить від цілей рекламної кампанії і правильного вибору цільової аудиторії.

Найефективнішим методом реклами харчових продуктів є телереклама. Реклама продуктів харчування на телебаченні повинна показувати процес приготування їжі, особливо, якщо продукт новий і невідомий споживачеві, то треба показати як його готувати або вживати.

Реклама продуктів на радіо менш ефективна ніж на телебаченні, це пояснюється тим, що вона не може передати візуальний образ, який дуже важливий при рекламі продуктів харчування. Тому реклама продуктів на радіо використовується тільки як допоміжна.

Реклама продуктів в друкованих ЗМІ дозволяє більш точно потрапити в цільову аудиторію (особливо це стосується реклами продуктів у журналах). Реклама продуктів в журналах повинна містити велику, яскраву фотографію. Реклама харчових продуктів в газеті хороша тим, що там можна опублікувати статтю про товар, в якій можна описати всі конкурентні переваги товару.

Зовнішня реклама харчових продуктів застосовується при масштабних рекламних кампаніях, що використовують різні засоби масової інформації [3].

Найбільш часто на ринку продуктів харчування крім реклами використовується стимулювання збуту, як система заохочувальних заходів короткострокового характеру, спрямованих на збільшення обсягів реалізації товарів. У харчовій промисловості використовуються наступні прийоми стимулювання збуту кінцевих споживачів: знижки з ціни; премії, що надаються зазвичай у речовій формі; проведення конкурсів, лотерей; «підкріплення» товару [1]. Найбільш популярним способом стимулювання збуту продуктів харчування є дегустація (тестінг). Дегустація дає можливість виробнику продемонструвати споживачеві свій товар. Завдяки дегустації,

виробник може проінформувати про властивості, особливості та переваги свого товару. Також дегустація дає можливість споживачеві випробувати смак продуктів харчування [3].

Основною метою семплінгу є знайомство споживача з продуктом, що просувається на ринок, і його торговою маркою. При цьому досягнення даної мети часто пов'язується з такими завданнями, як консультації потенційних покупців, реклама продукту, опитування і з'ясування споживчих переваг, впізнаваності бренду, формування звички споживання, визначення і зміна меж цільових груп [4].

Зміст товарного знаку є базою бренду. Тобто бренд формує у свідомості покупця ставлення до товарного знаку та його споживацьких властивостей через маркетингові комунікації. Саме тому необхідно розглянути особливості впливу виду і форми товарного знака на організацію та ефективність рекламної компанії.

Товарні знаки сильно впливають на психологію і фізіологію споживачів. Загальний вигляд знака, форма, кутовий розмір, рівень яскравості і контраст між знаком і формою - все це може, як залучити, так і відштовхнути споживача. Наша свідомість, так чи інакше, сприймає особливості форми, обриси товарного знака. Наприклад, порівняння товарних знаків з вигнутими і прямими лініями показало, що переважання вигнутих ліній створює відчуття теплої, дружньої компанії. Навпаки переважання прямих ліній передбачає наявність символу сили і потужності, що робить знак притягальним для покупців - чоловіків.

Вдало вибране слово як назва марки багато в чому визначає подальші можливості у її просуванні і відповідно сприяє підвищенню рівня продажів товарів. Варто зазначити що, винятково важливе значення для формування бренду у свідомості українського споживача має словесний товарний знак, так як він є найбільш сильним і незабутнім "ідентифікатором" конкретного товару. І.В. Крилов визначає, що найбільш ефективний для України шлях створення сильного бренду на основі особистого імені, оскільки він дозволяє не тільки забезпечити 100-відсоткову впізнаваність, але й надати імені символічне значення якості і престижності товару.

Якщо товарний знак зареєстрований і містить в собі особливі образотворчі елементи чи шрифти, необхідно упевнитися, що товарний знак використовується саме в тому вигляді, в якому він був зареєстрований. Необхідно уважно відстежувати його використання, так як це надзвичайно важливо для збереження іміджу продукції компанії. Також важливо уникати використання словесного елемента товарного знака як простого іменника або

дієслова для того, щоб він не став сприйматися споживачами як термін, що увійшов у загальне вживання для позначення товарів певного виду [5].

Компанії можуть використовувати різні товарні знаки для різних ліній своєї продукції. Залежно від стратегії просування бренду, кожна компанія приймає рішення про те, чи використовувати їй єдиний товарний знак для всієї своєї продукції, поширюючи його дію у міру випуску нових товарів, або ж використовувати різні знаки для кожної лінії своєї продукції.

Використання вже існуючого бренду відносно нової продукції дозволяє їй скористатися перевагами вже наявного іміджу та репутації знака. Проте використання нового знака, більш точно відповідного новій продукції, також може виявитися корисним і дати можливість компанії цілеспрямовано націлювати свою нову продукцію на певну групу споживачів або створити особливий імідж нового асортименту продукції [6].

При плануванні та організації рекламної стратегії важливим є досягнення однаковості способів нанесення знака на різні носії, використання його в оформленні прилавоків, вітрин, рекламі, фірмовому одязі, подарунковій продукції, нанесення знака на ділову документацію, конверти, візитні картки, способів застосування в друкованій продукції, інформаційних листках, буклетах, купонах; моделей поєднання товарного знака з іншими знаками; способів застосування на різних показчиках, інформаторах, інструкціях, етикетках, при маркуванні товарів [5].

Успішно сприяє створенню сильного бренду образотворчий товарний знак, особливо якщо він збігається з рекламним чином фірми в засобах масової інформації. У такому випадку візуальний образ дозволяє пов'язати товар на прилавку в магазині з рекламною кампанією в засобах масової інформації.

Висновки. Швидкі темпи розвитку ринку харчової промисловості створюють тенденції, за яких бренд стає ядром рекламної кампанії кожного учасника ринку. Ефективність відносин «бренд-споживач» залежить від організації маркетингових комунікацій, за допомогою яких формуються довірливі стосунки. Для побудови сильного бренду необхідно правильно вибудувати стратегію просування, реалізація якої тісно пов'язана з активним просуванням і використанням товарного знака.

Список літератури: 1. *Шадрин В.Г., Коновалова О.В.* Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: конспект лекцій. – Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2009. – 64 с. 2. *Предеин Д.Б.* Агрорынок: / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М.: 2002. 3. Реклама продуктов [Електронний ресурс]. URL: <http://reklamablog.com/reklama-produktov-pitaniya/reklama->

produktov.html. 4. Галкин В.В. Сепмлинг как способ продвижения торговых марок [Электронный ресурс]. URL: <http://vadim-galkin.ru/business-basics/torgovye-marki/sempling-kak-sposob-prodvizheniya-torgovyx-marok>. 5. Рыкова И.В. Товарный знак как способ защиты прав, торговая марка как средство продвижения. История и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом №3 2002 [Электронный ресурс] URL: <http://dis.ru/library/archive/138/2002/16094>. 6. Создание знака // Серия: Интеллектуальная собственность для бизнеса №1 2003 [Электронный ресурс] URL: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/ru/sme/900/wipo_pub_900.pdf.

Bibliography (transliterated): 1. Shadrin V.G., Konovalova O.V. *Marketing v otrasljah i sferah dejatel'nosti*: konspekt lekcij. – Kemerovo: Kemerovskij tehnologicheskij institut pishhevoj promyshlennosti, 2009. – 64 s. 2. Predein D.B. *Agromarketing*: / Moskovskij mezhdunarodnyj institut jekonometriki, informatiki, finansov i prava. - M.: 2002. 3. *Reklama produktov* [Elektronnij resurs]. URL: <http://reklamablog.com/reklama-produktov-pitaniya/reklama-produktov.html>. 4. Galkin V.V. *Sepmling kak sposob prodvizhenija torgovyh marok* [Elektronnij resurs]. URL: <http://vadim-galkin.ru/business-basics/torgovye-marki/sempling-kak-sposob-prodvizheniya-torgovyx-marok>. 5. Rykova I.V. *Tovarnyj znak kak sposob zashchity prav, torgovaja marka kak sredstvo prodvizhenija*. Istoriya i perspektivy razvitiya // Marketing v Rossii i za rubezhom №3 2002 [Elektronij resurs] URL: <http://dis.ru/library/archive/138/2002/16094>. 6. *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.

Надійшла до редколегії 20.03.2014

УДК 334.716

М.В. ФІЛЬЧАКОВА, магістрант, НТУ «ХП»;

М.В. ЛІТВИНЕНКО, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено ефективність діяльності досліджуваного підприємства, його кількісні та якісні цілі, номенклатура продукції, яка виготовляється, потенційні споживачі. Аналіз та оцінка фінансових показників.

Ключові слова: ефективність, ціна, ліквідність, дебіторська політика, турбіна.

Вступ. Проблема визначення ефективності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною, бо промислове підприємство – це така система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Будь-яке

підприємство прагне до підвищення ефективності своєї діяльності, однак тільки розуміння того, від чого залежить ця ефективність, може привести до позитивних результатів. Ефективність промислового виробництва – результативність промислового виробництва, яка характеризується системою показників, що включає показники ефективності використання окремих видів ресурсів (живої праці, засобів праці і предметів праці) і загальні показники ефективності використання декількох видів ресурсів.

На промисловому підприємстві, яке має матеріаломістке й енергоємне виробництво, наявна проблема економії та зменшення споживання сировини, матеріалів та енергії, що може позитивно вирішуватися шляхом упровадження маловідходної та безвідходної технології, збільшення виходу корисної продукції чи енергії з одиниці використовуваного матеріалу, використання дешевих і низькосортних видів сировини, підвищення якості матеріалів за допомогою первинної обробки, заміни імпортних сировини і матеріалів матеріальними ресурсами вітчизняного виробництва, раціоналізації управління виробничими запасами й розвитку ефективних джерел постачання.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень показує, що проблема оцінки ефективності будь-якого здійснюваного людиною процесу і, в першу чергу, процесу виробництва, була

© М.В. Фільчакова, М.В. Літвиненко, 2014

і залишається однією з найгостріших та найактуальніших економічних проблем. Окремі її аспекти й донині залишаються «білими плямами» в економічній науці. Сучасна парадигма категорії «ефективність» на рівні підприємства розглядається в роботах багатьох вчених, зокрема Абрютінової М.С. [1], Бухалков М.І.[2], Шегда А.В.[3], Черевко А.В. [4]та інші. Огляд цих наукових робіт показує, що серед сучасних дослідників немає єдиної думки щодо сутності категорії «ефективність». Більш того, підходи окремих вчених до визначення цієї сутності значно різняться між собою за основними характеристиками.

Постановка задачі. Метою даної роботи є аналіз та оцінка господарської і фінансової діяльності ВАТ «Турбоатом», дослідження продукції та послуг, виявлення критичних зон підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства ВАТ «Турбоатом».

Методологія. Для досягнення поставленої мети використовувалися такі загальнонаукові методи як аналіз та синтез, логічний підхід до оцінювання економічних явищ, порівняння показників, що визначаються.

Результати дослідження. Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави.

Роблячи загальний підсумок ґрунтуючись на визначенні загальної категорії «ефективність», поняття економічної ефективності пропоную сформулювати наступним чином: «Економічна ефективність являє собою один із самостійних видів загальної ефективності, критерієм визначення якої виступають економічні стратегічні й тактичні цілі, розв'язуваних у процесі відповідної діяльності».

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників:

- ефективності використання основних фондів ;
- ефективності використання оборотних фондів;
- ефективності використання праці(трудових ресурсів);
- ефективності окремих видів діяльності;
- узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

Визначення та аналіз цих показників по підприємству посприяє уникненню проблем та поліпшенню роботи підприємства в цілому, що забезпечить укріплення його конкурентної позиції на ринку.

Базовим підприємством, за даними якого виконувалися дослідження, є ВАТ «Турбоатом». Відкрите акціонерне товариство «Турбоатом» – одне з найбільших у світі турбобудівних підприємств з повним циклом виробництва. Підприємство спеціалізується на випуску парових турбін для теплових, атомних електростанцій, газових турбін, обладнання для гідроелектростанцій та іншого енергетичного обладнання. Підприємство включено до переліку підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави. Продукція підприємства відома більш ніж у 45 країнах світу.

Розрахунок показників ліквідності, рентабельності та платоспроможності ВАТ «Турбоатом» за 2009–2011 роки представлений у таблиці 1.

Розрахунок основних фінансових показників свідчить про те,що:

- підприємство вчасно погашає свою заборгованість;

- починаючи з 2009 року втрачає свої активи;
- неефективне використовує запаси;
- всі показники рентабельності починаючи з 2009 року знаходяться на середньому рівні і з кожним наступним роком показник рентабельності збільшується, що свідчить про ефективніше використання капіталу;
- значення коефіцієнту концентрації власного капіталу свідчить про те, що підприємство в змозі виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних коштів;
- зростання коефіцієнту концентрації позичкового капіталу в динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства;
- зростання співвідношення позичкового капіталу і власного в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стійкості.

Слід провести узький економічний аналіз основних показників. Його увагу акцентуємо на таких показниках як прибуток, виручка від реалізації товарів та послуг, собівартість реалізованої продукції. Всі дані занесені до таблиці 2.

Згідно із аналізу можна сказати про те, що чистий дохід (виручка) від реалізації за 2011 р. склав 1 267 942 тис. грн. з темпом росту до 2010 р. – 134,5 % та з темпом росту до 2009 р. – 185,5%. Валовий прибуток підприємства за 2011 р. склав 606 533 тис. грн.. з темпом росту до 2010 р. 165,4%, з темпом росту до 2009 р. – 273,6%. Фінансовий результат від операційної діяльності підприємства за 2011 р. склав 504 243 тис. грн. з темпом росту до 2010 р. – 190,6 %, з темпом росту до 2009 р. – 318,7%. Чистий прибуток підприємства за 2011 р. склав 427 293 тис. грн. з темпом росту до 2010 р. –226,3 %, та збільшився в порівнянні з 2009 р. на 339,8 %.

Таблиця 1 – Розрахунок основних фінансових показників ВАТ «Турбоатом»

Назва коефіцієнту	Формула	Роки		
		2009	2010	2011
$K_{\text{пот.лікв.}}$	(Оборотні активи+витрати майбутніх періодів)/Поточні зобов'язання	2,029	2,157	2,045
$K_{\text{шв.лікв.}}$	(Оборотні активи-Запаси+витрати майбутніх періодів)/Поточні зобов'язання	1,631	1,542	1,539
$K_{\text{абс.лікв.}}$	Грошові кошти та їх еквіваленти/Поточні зобов'язання	0,259	0,386	0,500
Рентабельність основних засобів,%	$\text{ЧистПР}/\text{ОЗ(с)}*100\%$	54,92	79,34	163,31

Рентабельність продукції, %	ЧистПР/ВирРП*100%	17,46	19,01	31,47
Рентабельність основної діяльності, %	ЧистПР/СоБРП*100%	27,23	32,80	64,60
Коефіцієнт концентрації ВК	Власний капітал/Активи підприємства	0,71	0,71	0,66
Коефіцієнт концентрації ПК	Позичковий капітал/Активи підприємства	0,29	0,29	0,34
Співвідношення ПК і ВК	Позичковий капітал/Власний капітал	0,40	0,41	0,53

Таблиця 2 – Економічний аналіз основних показників

Показник	Рік		Δ	Темп росту, %	Рік 2011	Δ	Темп росту, %
	2009	2010					
Виручка від РП, грн.	683541	942329	258788	137,86	1267942	325613	134,55
Прибуток, грн.	221688	366783	145095	165,45	606533	239750	165,37
Собівартість РП, грн.	461853	575546	113693	124,62	661409	85863	114,92

Згідно показників ефективності діяльності підприємства ВАТ «Турбоатом» за період, який досліджено, виявлено збільшення рентабельності, собівартості та прибутку. Проте відмічено збільшення позичкового капіталу, що робить підприємство фінансово залежним. Для вдосконалення виробництва доцільно розробити та запровадити заходи щодо підвищення ефективності роботи підприємства та укріплення його конкурентної позиції на ринку.

Висновки. Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження можна зробити висновок, що діяльність підприємства є ефективною. Подальшого підвищення ефективності можливо досягти інтенсивним шляхом, а саме:

- впровадженням комп'ютеризованих технологій, які будуть сприяти прискоренню виробництва та підвищенню продуктивності праці;
- проведенням дебіторської політики;
- організацією навчання та перепідготовки інженерно-технічних працівників та основних виробничих робітників, які будуть відповідати за впровадження нового прогресивного обладнання та працювати на ньому.

Список літератури: 1. Абриютина М.С. Экономика предприятия. Учеб. – М.: "Дело и Сервис", 2004. - 528 с. 2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебн. – 2-е изд. – М.: ИНФРА–М; 2001. - 400 с. 3. Шегда А.В. Экономика підприємства: навчальний посібник за ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2005.–431с. 4. Черевко А.С. Эффективность работы предприятия: Монография / А.С. Черевко, С.Е. Евдошенко. - Челябинск, 2001.—157с.

Bibliography (transliterated): 1. Abrjulina M.S. *Jekonomika peredprijatija*. Ucheb. – М.: "Дело і Сервіс", 2004. - 528 s. 2. Buhalkov M.I. *Vnutrifirmennoe planirovanie*: Uchebn. – 2-e izd. – М.: INFRA–M; 2001. - 400 s. 3. Shegda A.V. *Jekonomika pidpriemstva: navchal'nij posibnik* za red. A.V. Shegdi. – К.: Znannja, 2005.–431s. 4. Cherevko A.S. *Jeffektivnost' raboty predprijatija*: Monografija / A.S. Cherevko, S.E. Evdoshenko. - Cheljabinsk, 2001.—157s.

Надійшла до редколегії 20.03.2014

УДК 347.78

В.І. БОРЗЕНКО, канд. екон. наук, доц. НТУ "ХП";
К.С. ШЛЯХОВА, студентка НТУ "ХП"

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті визначаються критерії, що дозволяють провести групування об'єктів промислової власності відповідно до їх складності, ступеня впливу технічних характеристик окремих об'єктів на товар в цілому. Такий підхід дозволяє визначити вплив окремого об'єкту промислової власності на досягнення економічного результату одержаного від комерційної реалізації товару.

Ключові слова : промислова власність, критерії групування, оцінка об'єктів промислової власності, економічний результат, витрати, технічні характеристики

© В.І. Борзенко, К.С. Шляхова, 2014

Вступ. Сучасні товари, які в умовах жорсткої конкуренції на ринках знаходять свого споживача на протязі значного проміжку часу характеризуються наявністю значної кількості технічних рішень, що мають світову новизну. Такі технічні рішення мають різну складність, по різному впливають на технічні характеристики товарів і можуть бути визначені в відповідності до вимог законодавства, як промислова власність.

Використані об'єкти промислової власності інноваційних проектах можуть бути поєднані по сукупності критеріїв в групи, які мають різний вплив на досягнення їх сучасного технічного рівня. Таким чином промислову власність в сучасних умовах розглядають як необхідний засіб підвищення ефективності виробництва та досягнення високого технічного рівня товарів, на рівні кращих світових зразків .

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі проведеного аналізу літературних джерел визначено, що проблемами створення, класифікації, оформлення прав власності на об'єкти промислової власності розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних вчених Г. Андрощука, Г. Боуена, Б. Губського, Л. Едвінсона, С. Довгого, К. Ідріса, В.Макода, В. Сіденко, Р. Хоус та інших.

Метою статті є визначення критеріїв для групування різних по технічній суті об'єктів промислової власності в окремі кластери та визначення їх впливу на досягнення економічного результату одержаного від комерційної реалізації товару.

Матеріали досліджень. Проводячи аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності економісти підприємств значну увагу надають господарської діяльності економісти підприємств значну увагу надають техніко-економічному обґрунтуванню доцільності впровадження інноваційних проєктів. Впровадження інноваційного проєкту – це процес складний, оригінальний і найчастіше не має аналогів і він передбачає використання сукупності нових технічних об'єктів, що мають різну складність, новизну та різний вплив на економічні результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому необхідно розробити диференціальний підхід щодо оцінки впливу кожного із них на показники діяльності підприємства в цілому [1,2].

Необхідно відзначити, що для об'єктів промислової власності в цей час поки не запропонована система показників по яким можна провести їх групування, визначити ступінь значимості того чи іншого об'єкту для діяльності підприємства. В літературі розглядається методика оцінки рівня віддачі інтелектуального потенціалу підприємства на основі багатофакторного індексного аналізу динаміки сукупності показників. В узагальненому вигляді модель формування рівня фактичної віддачі інтелектуального потенціалу підприємства представлена:

$$U_{fv} = U_{mv} \cdot K_{vc} \cdot K_{vp} \cdot K_{ie}, \quad (1)$$

де U_{mv} - рівень максимально можливої віддачі;

U_{fv} - рівень фактичної віддачі;

K_{vc} - коефіцієнт використання об'єктів промислової власності (ОПВ) в часі роботи підприємства;

K_{ie} - коефіцієнт інтенсивності експлуатації;

K_{vp} - коефіцієнт повноти використання ОПВ в просторі.

Кпв -коефіцієнт повноти використання ОПВ в просторі може бути виражений у виді добутку трьох співмножників: коефіцієнта змінності роботи підприємства (Кс), частки встановленої тривалості робочої зміни в календарному часі за добу (Кду), частки робочих днів за звітний період у календарних днях (Крк). Таким чином, рівень фактичної віддачі інтелектуального потенціалу підприємства визначається:

$$Уфв = Умв \cdot Квч \cdot Кс \cdot Кду \cdot Крк \cdot Кіе \quad (2)$$

Показники ефективності використання об'єктів промислової власності як капіталу можуть бути обчислені у вигляді рівнів фактичної (або максимально можливої) рентабельності цих об'єктів. Управління комерційним використанням вимагає у свою чергу розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення управління ними. З цією метою розглядаються показники, що характеризують ОПВ як товар і в узагальненому виді входять в модель оцінки рівня фактичної віддачі інтелектуального потенціалу підприємства[3,4].

При організації управління ОПВ значна увага надається проблемі економічної оцінки, яка в основному ґрунтується на витратному підході, при цьому не розрізняючи специфіки таких об'єктів, що у даний час не досить повно відображає процес їх використання. Однак, з іншого боку, застосування дохідного методу до оцінки ОПВ при постановці на баланс може спричинити небажані економічні наслідки для підприємств. Тому, з урахуванням двоїстого характеру використання ОПВ доцільно облікове відображення кожного ОПВ і по витратному і по дохідному методі визначення вартості об'єктів.

Один із методів економічної оцінки вартості об'єктів промислової власності[5] ґрунтується на підставі визначення цінності для промислового використання винаходів, промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій, для чого розраховується, за допомогою експертних оцінок, сукупність корегуючих коефіцієнтів. При практичному використанні ці коефіцієнти застосовувалися для визначення значущості винаходів та промислових зразків при продажу ліцензій і такими коефіцієнтами є: К1 – коефіцієнт досягнутого результату; К3 – коефіцієнт складності рішень технічного завдання; К4 – коефіцієнт новизни. Визначено для всіх коефіцієнтів діапазони їх зміни і вони становлять для К₁ від 0,2 до 1, К₃ – від 0,2 до 1,25; К₄ – від 0,25 до 0,8.

На основі визначених коефіцієнтів прибуток від використання винаходу П_в пропонується обчислювати за формулою:

$$\Pi_b = \Pi \times K_1 \times K_3 \times K_4, \quad (3)$$

де Π – загальний прибуток підприємства, від реалізації продукту, способу, що включають об’єкт промислової власності.

Якщо у виробі, продукті чи способі використано кілька винаходів, то частка кожного конкретного винаходу визначається як відношення добутку коефіцієнтів конкретного винаходу до суми добутків коефіцієнтів усіх винаходів, що становлять такий продукт чи спосіб.

Результати досліджень. Мета створення інноваційного товару визначається відповідно до необхідності задоволення якої-небудь суспільної потреби. Щоб досягти мети розроблювач повинний насамперед, ґрунтуючись на відомому рівні техніки, сформулювати задачу, на вирішення якої повинна бути спрямована сукупність технічних рішень, що можуть бути визначені як об’єкти промислової власності. Для оптимального управління створеною промисловою власністю необхідно провести розподілення її на кластери, які відображають ступінь цінності їх для промислового використання.

Групування об’єктів промислової власності проводиться на основі визначеної множини параметрів, що враховують: тенденції розвитку техніки, динаміку істотних ознак, перспективу промислового використання на основі оптимізації витрат, тривалість монопольного використання на ринку технічного об’єкту та відповідності умовам патентоспроможності. Проведене групування об’єктів дозволить провести ранжування створеної промислової власності і визначити найбільш прибуткові для промислового використання об’єкти. На основі проведеного дослідження формується оптимальна стратегія патентування та ліцензування охороноспроможних об’єктів.

Перспективність ОПВ оцінюється за допомогою інтегрального показника коефіцієнта перспективності Q_i , i -го технічного рішення :

$$Q_i = \sum \alpha_{ij} K_{ij} \quad (4)$$

де K_{ij} – окремі критерії оцінки властивостей технічного рішення;

α_{ij} – ваговий коефіцієнт, $\sum \alpha_{ij} = 1$.

Вагові коефіцієнти α_{ij} визначаються методом експертних оцінок.

Критерій K_{ij} враховує сукупність технічних переваг нового технічного рішення в порівнянні з рівнем техніки. Кожний технічний об’єкт характеризується сукупністю параметрів визначених в ході проведення патентних досліджень. Коефіцієнт розраховується по формулі:

$$K_{1i} = \sum \beta_i V_i \quad (5)$$

де K_{1i} – технічних переваг i -го інноваційного об'єкту;

β_i – ваговий коефіцієнт, $\sum \beta_{ij} = 1$.

Проведені розрахунки ґрунтуються на статистичних даних, одержаних при проведенні маркетингових досліджень. Коефіцієнти β_i знаходяться по кореляційній матриці, складеній на основі аналізу статистичних даних, отриманих у базовому періоді. З урахуванням ступеня взаємозв'язку вихідних параметрів з ринковою ціною розраховуються величини вагових коефіцієнтів.

Критерій K_{2j} враховує величину витрат при промисловому тиражуванні створеного об'єкта промислової власності.

Критерій K_{3j} враховує тривалість промислового використання створеного об'єкта промислової власності.

Критерій K_{4j} враховує тривалість монопольного використання створеного об'єкту на ринку.

Критерій K_{5j} враховує вплив створеного об'єкту на економічні показники в цілому на всього проекту.

На основі аналізу величини критерію перспективності проводиться групування об'єктів промислової власності. Таке групування проводиться на основі використання моделі (1), з врахуванням коефіцієнта перспективності Q_i :

$$Y_{фвi} = Y_{мвi} \cdot Q_i \quad (6)$$

На основі приведених розрахунків і аналізу величини рівня фактичної економічної віддачі формується стратегія управління ОПВ підприємства.

Висновки. В роботі розглядаються питання управління промисловою власністю підприємства, що ґрунтуються на оптимізації витрат на оформлення прав власності та її комерційного використання. Визначаються критерії, що дозволяють провести групування об'єктів промислової власності відповідно до їх складності, ступеня впливу технічних характеристик окремих об'єктів на товар в цілому. Такий підхід дозволяє визначити вплив окремого об'єкту промислової власності на досягнення економічного результату одержаного від комерційної реалізації товару.

Список літератури : 1. . Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила. / під ред. Драпівського О., Іванової І. – К.: УКРелс, 1999. – 105 с. 2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – учебник. *Савицкая Г.В.* 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. — 536 с. 3. Скорняков Э.П. Оценка научно-технической, технико-экономической и коммерческой значимости изобретений. Как оценить коммерческую значимость изобретения. –

М.: ВНИИПИ, 1996.4. Порядок экспертной оценки нематериальных активов, утвержденный приказом Фонда государственного имущества Украины и Государственного комитета по вопросам науки и технологий от 27.07.95 г. № 969/97 (Порядок № 969). 5. Рекомендації по визначенню вартості об'єктів промислової власності (автори В.Г. Бромберг, В.Ю. Хін, М. В.Линник), Кафедрою економіки Центрального інституту патентознавства, 1993

Bibliography (transliterated): 1. *Mizhnarodni standarti ocinki: principi, standarti ta pravila.* / pid red. Drapikovskogo O., Ivanovoi I. – K.: UKRels, 1999. – 105 s. 2. *Analiz hozhajstvennoj dejatel'nosti predprijatija.* – uchbnik. Savickaja G.V. 5-e izd., pererab. i dop. - M.: Infra-M, 2009. — 536 s. 3. Skornjakov Je.P. *Ocenka nauchno-tehnicheskoy, tehniko-jekonomicheskoy i kommercheskoy znachimosti izobrenenij. Kak ocenit' kommercheskuju znachimost' izobrenenija.* – M.: VNIPI, 1996.4. *Porjadok jekspertnoj ocenki nematerial'nyh aktivov, utverzhdenyj prikazom Fonda gosudarstvennogo imushhestva Ukrainy i Gosudarstvennogo komiteta po voprosam nauki i tehnologij ot 27.07.95 g. № 969/97 (Porjadok № 969).* 5. *Rekomendacii po viznachennju vartosti ob'ektiv promislovoj vlasnosti* (avtori V.G. Bromberg, V.Ju. Hin, M. V.Linnik), Kafedroju ekonomiki Central'nogo institutu patentoznavstva, 1993

Надійшла до редколегії 21.03.2014

УДК 519.68

О.В. ВАЛДАЙЦЕВ, магістрант, НТУ «ХП»

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

В статті проаналізовано літературні джерела, що стосуються питань економічної ефективності підприємства, визначені основні фактори і показники, що впливають на ефективну діяльність підприємства. Також обгрунтовується важливість діагностики ефективності діяльності підприємства. Окрім цього розглянуто та проаналізовано існуючі методи оцінювання ефективності діяльності підприємства та запропоновано ряд дій щодо визначення оцінки ефективності діяльності підприємства при первинному аналізі.

Ключові слова: ефективність, методика оцінки, результативність, витрати, показники

© О.В. Валдайцев, 2014

Вступ. Ефективність є однією з головних характеристик результативності управління діяльністю підприємства, що зумовлює необхідність її детального вивчення. Оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства є одним із факторів подальшого ефективного розвитку. Варто зазначити, що таке явище не може бути виміряне за допомогою єдиного показника. Ефективність ні в якому разі не повинна досліджуватися у відриві від кінцевих результатів діяльності підприємств. Процедура оцінювання ефективності управління підприємством висуває проблему вибору методу, на основі якого така оцінка має здійснюватись.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питанню аналізу ефективності діяльності підприємств присвячено багато праць відомих авторів. Так, дослідженням цих проблем займалися відомі вчені – Б.Плишевський[6], А. Анчишкін[4], П. Почкін[5], А. Турило[3] та ін. Водночас, у працях економістів наразі немає єдиного підходу до розуміння сутності процесу аналізу ефективності, незважаючи на те, що це поняття досить широко використовують під час дослідження практично всіх проблем удосконалення процесу управління підприємством.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних методик оцінювання ефективності діяльності підприємства.

Матеріали досліджень. Найпоширенішими напрямками є визначення ефективності як співвідношення отриманого результату з витратами діяльності підприємства, співвідношення отриманого результату з наміченими цілями. Але ці підходи до визначення ефективності не дозволяють встановити логічний взаємозв'язок між управлінням діяльністю підприємства та ефективністю управління діяльністю підприємства. Ефективність управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльностями. Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим - результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, що його викликали. Так, ефект означає результат, наслідок певних причин, дій. А ефективність визначається відношенням результату до витрат.

Залежно від форми подання результатів і витрат розрізняють наступні категорії ефективності[3]: 1.технічна ефективність – результати й витрати вимірюються в натурально-речовинній формі; 2. економічна ефективність – результати й витрати оцінюються у вартісній формі; 3. соціально-економічна ефективність – ураховуються не тільки економічні, але й соціальні наслідки реалізації заходу.

Перелік показників оцінки ефективності діяльності підприємства наведено в таблиці.

Таблиця – Показники оцінки ефективності управління підприємством

Оцінка ефективності керуючої підсистеми	
Складові оцінки	Показники оцінки
Оцінка ефективності управлінського персоналу	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт кількісної та якісної укомплектованості персоналу управління; – питома вага управлінського персоналу, який має стаж роботи на підприємстві та в галузі більш як 5 років; – коефіцієнт сталості персоналу управління;

	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт плинності персоналу управління; коефіцієнт заміщення персоналу управління; – коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання фонду заробітної плати персоналу управління; – коефіцієнт відповідності середньомісячної заробітної плати персоналу управління рівню реальної заробітної плати; – рентабельність витрат на управління
Оцінка ефективності організаційної структури управління	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнти дотримання норм керованості ланок управління; – коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання структурної централізації; – коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання централізації управління; - коефіцієнти співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання формалізації персоналу апарату управління та структурних підрозділів
Оцінка ефективності технології управління	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт оперативності роботи з документами та іншими джерелами інформації; – коефіцієнт використання інформації; – коефіцієнт повноти реалізації управлінських рішень; – коефіцієнт охоплення функцій управління автоматизацією; – коефіцієнт зростання технічної озброєності управлінської праці; – рентабельність використання основних засобів адміністративного призначення; – питома вага прогресивних видів оргтехніки та ЕОМ у загальній їх вартості
Оцінка ефективності організаційної культури	<ul style="list-style-type: none"> – рівень організації діяльності підрозділів управління персоналом; – рівень стану трудової дисципліни; – рівень задоволеності умовами праці; – рівень задоволеності стану соціально-психологічного клімату в колективі; – рівень задоволеності прийнятими на підприємстві нормами поведінки працівників; – рівень безпеки та охорони праці; – рівень умов соціального розвитку й соціального захисту персоналу
Оцінка ефективності керованої підсистеми	
Оцінка ефективності управління операційною діяльністю	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт фондівдачі основних засобів; – коефіцієнт оновлення основних засобів; – коефіцієнти фізичного та морального зносу основних засобів; – питома вага основних засобів з обмеженим правом власності; – коефіцієнт матеріалівдачі; – рентабельність матеріальних витрат; – коефіцієнт використання виробничих потужностей;

	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт дотримання норм екологічності операційної діяльності; – питома вага витрат на виправлення браку в загальній сумі операційних витрат; – рентабельність витрат операційної діяльності
Оцінка ефективності управління персоналом	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнти кількісної та якісної укомплектованості кадрового складу підприємства; – коефіцієнт сталості персоналу підприємства; коефіцієнт плинності персоналу підприємства; – коефіцієнт заміщення персоналу підприємства; – коефіцієнт відповідності середньомісячної заробітної плати персоналу підприємства рівню реальної заробітної плати
Оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт фінансової незалежності; – коефіцієнт фінансового ризику; – коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами; – коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності; – рентабельність власного капіталу; – коефіцієнти ліквідності; – коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; – коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості; – питома вага позитивного грошового потоку операційної діяльності в загальній його сумі; – коефіцієнт ліквідності грошового потоку операційної діяльності
Оцінка ефективності управління маркетинговою діяльністю	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт ринкової частки продукції підприємства на національному ринку; – коефіцієнт еластичності попиту на продукцію; – коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції; – рентабельність продажу; – коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання собівартості реалізованої продукції; – коефіцієнт оборотності готової продукції та товарів; – коефіцієнт окупності витрат у маркетингову діяльність;
Оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт реальної вартості майна; – коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним капіталом; – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; – коефіцієнт маневреності; – рентабельність інвестицій у необоротні активи; рентабельність інвестицій в оборотні активи; – питома вага власних коштів у загальній сумі реального інвестування;

	<ul style="list-style-type: none"> – рентабельність фінансових інвестицій; – питома вага власних коштів у фінансовому інвестуванні; – рентабельність інвестованого в підприємство капіталу; – коефіцієнт виплати процентів
Оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт зростання суми витрат на дослідження, – розробку та впровадження нових видів продукції; – питома вага високотехнічного обладнання в загальній вартості основних засобів; – коефіцієнт зростання суми витрат на освоєння нових ринків збуту; – коефіцієнт співвідношення темпів зростання прибутку від операційної діяльності та темпів зростання витрат на інновації в маркетинг; – коефіцієнт зростання авторських і суміжних з ними прав; – питома вага працівників та керівників, які підвищили кваліфікацію; – коефіцієнт зростання суми витрат на підбір, навчання та підвищення кваліфікації персоналу

Результати досліджень. Узагальнюючий, кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та відносний показник прибутку – рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання. Співвідносити витрати та доходи – головне завдання кожного учасника господарської діяльності. Водночас абсолютна сума прибутку не характеризує рівня ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність.

Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках[2]. Основним показником рентабельності капіталу підприємства є відношення балансового прибутку до всього авансованого капіталу - рентабельність діяльності підприємства: $R_d = П/К \cdot 100\%$

Даний показник визначає, який прибуток одержує підприємство на кожну грошову одиницю вкладеного капіталу, тобто характеризує ефективність використання наявних ресурсів підприємства. Для більш детального аналізу використовують такі ресурсні показники рентабельності діяльності підприємства: 1. рентабельність діяльності підприємства з урахуванням «чистого прибутку»; 2. рентабельність власного капіталу; 3. рентабельність власного капіталу за чистим прибутком; 4. валова рентабельність основної діяльності; 5. рентабельність

продукції; 6. рентабельність продукції за показником чистого прибутку; 7. рентабельність продажів; 8. рентабельність продажів за показником чистого прибутку.

Висновки. Можна зробити висновок, що існуючі підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства не дозволяють розглядати ефективність як комплексну характеристику. Ефективність підприємства – складна характеристика. Для того, щоб повноцінно проаналізувати діяльність підприємства, зробити вірні висновки про його стан, необхідно розглядати всі ці показники в сукупності. Адже якщо той або інший показник залежить від іншого прямо або побічно, його значення змінюється. Показники, що характеризують підприємство, необхідно аналізувати як порівняльну динаміку. Оптимальним періодом для порівняння показників вважається відрізок часу 3-5 років.

Список літератури: 1. *Богданович О.Г.* Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу 2. *Кушваха Р.А.* Ефективність — одна з найважливіших категорій в економіці та її значення в процесі господарювання Науковий вісник — 2009. 3. *Турило А.М.* Оцінка результативності ефективності продуктивності і збитковості підприємства. 4. *Анчишкін А.И.* Наука-техника-экономика.– 2-ое изд. – 1989. 5. *Почкин П.Ф.* Эффективность и интенсивность производства – Москва, 1990. 6. Эффективность общественного производства: критерии, методы расчета, показатели. Под ред. *Б.П. Плышевского.* – 1993.

Bibliography (transliterated): 1. *Bogdanovich O.G.* Analiz effektivnosti djial'nosti pidpriemstva na zasadah uzgodzhennja interesiv grup ekonomichnogo vplivu 2. *Kushvaha R.A.* Efektivnist' — odna z najvazhlivishih kategorij v ekonomici ta її значення в процесі господарювання Naukovij visnik — 2009. 3. *Turilo A.M.* Ocinka rezul'tativnosti effektivnosti produktivnosti i zbitkovosti pidpriemstva. 4. *Anchishkin A.I.* Nauka-tehnika-jekonomika.– 2-oe izd. – 1989. 5. *Pochkin P.F.* Jeffektivnost' i intensivnost' proizvodstva – Moskva, 1990. 6. *Jeffektivnost' obshhestvennogo proizvodstva: kriterii, metody rascheta, pokazateli.* Pod red. *B.P. Plyshevskogo.* – 1993.

Надійшла до редколегії 21.03.2014

Ю.В. УС, канд.екон.наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків;

Т.С. ОБИДЕННОВА, ас., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

СТРУКТУРНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕФЕКТИВНЕ ПОСДНАННЯ РЕОРГАНІЗАЦІЇ, РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

В статті досліджено тлумачення понять «реорганізація підприємства», «реструктуризація підприємства», «організаційні зміни» в розрізі досліджень сучасних вітчизняних та закордонних науковців. Обґрунтовано визначення поняття «структурні перетворення». Запропоновано схему структурних перетворень як результату посднання реструктуризації, реорганізації та структурних змін машинобудівних підприємств (схема розроблена автором). Аналіз тлумачення понять «реорганізація підприємства», «реструктуризація підприємства», «організаційні зміни» надав можливість запропонувати комплексне визначення поняття «структурні перетворення машинобудівних підприємств».

Ключові слова: машинобудівні підприємства, реорганізація підприємства, реструктуризація підприємства, організаційні зміни, структурні перетворення машинобудівних підприємств.

Вступ. Сьогодні економіка країни перебуває на стадії трансформації. Науковий та інноваційний «портрет» нашої країни формується, в більшій мірі, завдяки продукції машинобудівних підприємств - саме вони виробляють знаряддя праці для інших галузей народного господарства. Сьогодні велика кількість підприємств машинобудування функціонують в несприятливих умовах.

Проблему підвищення конкурентоспроможності як окремої продукції так і самих машинобудівних підприємств, а також освоєння нової продукції та нових ринків (як усередині країни так і за її межами) можливо вирішити лише шляхом проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств.

Актуальним питанням постає необхідність чіткого розмежування понять «реорганізація підприємства», «реструктуризація підприємства», «організаційні зміни», що зазвичай використовуються на практиці при впровадженні інноваційних заходів, що спрямовані на підвищення ефективності роботи машинобудівних підприємств, а також окреслення визначення змісту поняття «структурні перетворення».

Аналіз останніх досягнень і літератури. Велика кількість науковців присвятили свої праці вивченню проблеми розробки та впровадження заходів,

© Ю.В. Ус, Т.С. Обиденнова, 2014

завдяки яким підвищується ефективність виробництва. Так, питання «реструктуризації підприємства» вивчали такі науковці як Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. [1], Воропаєва О.О. [2], Бекетова О. Н. [3] та інші.; питання «реорганізації підприємства» - Бондар Н. М. [4], Кашеєва І. [5], Петрищева А [6] та інші.; питання «структурних змін» Баррет В., Кэрролл Г. [7], Петрова І. [8], Мазур І. [9], Дафт Ричард Л [10], Дяченко О.О [11] та інші.

Наукові дослідження цих авторів мали значний вплив на розробку та впровадження заходів, що спрямовані на сприяння виходу підприємств з кризового стану. Однак, важливою проблемою, на погляд автора, є визначення сукупності заходів, що при впровадженні будуть мати найбільший ефект, та зможуть всебічно охопити всі аспекти діяльності машинобудівних підприємств.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження понять «реорганізація підприємства», «реструктуризація підприємства», «організаційні зміни» з метою найбільш ширшого використання можливостей заходів, що спрямовані на підвищення ефективності роботи та формування конкурентних переваг машинобудівних підприємств України.

Матеріали досліджень. В сучасній науковій літературі досить часто використовуються такі поняття як «реорганізація підприємства», «реструктуризація підприємства», «організаційні зміни» як слова-замінники (слова - синоніми). Та без чіткого розмежування змісту цих понять неможливо застосовувати такі заходи, що будуть мати найбільшу ефективність в питаннях зміни положення підприємств на краще.

Розглянемо визначення змісту поняття «реорганізація підприємства», що їх пропонують різні літературні джерела (табл. 1)

Таблиця 1 – Визначення поняття «реструктуризація підприємства»

Визначення поняття «реструктуризація підприємства»	Автор
Реструктуризація підприємства - один з основних шляхів санації, здійснюється через проведення організаційно-економічних,	Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. [1]
правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва	

Реструктуризація підприємства - сукупність економічних відносин, пов'язаних із послідовним впровадженням системи організаційно – економічних, техніко – технологічних, фінансових та правових заходів, що носять інноваційний характер та спрямовані на адаптацію .	Воропаєва О.О. [2]
---	--------------------

Закінчення таблиці 1

господарської діяльності підприємства до змін умов зовнішнього середовища функціонування і обраної стратегії розвитку	
Реструктуризація підприємства - здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.	Закон України Про банкрутство від 14.05.1992 № 2343-ХІІ (ст. 1)
Реструктуризація підприємств - рішення проблем великих і неефективних підприємств, які для виживання в умовах ринку повинні зазнати перетворень, тобто найчастіше реструктуризація розглядається на рівні локальних процесів	Бекетова О. Н. [3]
Реструктуризація - це 1. зміна структури чого-небудь; 2. зміна структури активів і витрат підприємства, проводиться або підприємствами, які оголосили себе банкрутами і здійснюють встановлену законом процедуру виходу з такого стану, або фірмами, які намагаються підвищити ціну своїх акцій з метою запобігання перехоплення 3. висновок кредиторами угоди, в результаті якого борг зі строком погашення замінюється боргом з більш пізнім терміном.	Азрилян А.Н. [12]

На основі проведеного аналізу поняття «реструктуризація», стало можливим уточнити суть поняття «реструктуризація підприємства» - це сукупність заходів (правового, фінансового, технічного та економіко-господарського характеру) усередині підприємства, що найчастіше приводять до зміни форми власності та організаційно-правової форми підприємства, з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Розглянемо визначення змісту поняття «реорганізація підприємства», що їх пропонують різні літературні джерела (табл. 2)

Проведений аналіз поняття «реорганізація підприємства» (які були запропоновані науковцями) надав можливість уточнити суть поняття «реорганізація підприємства» - це комплекс заходів усередині підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, що найчастіше

приводить до зміни організаційної структури підприємства та системи управління.

Розглянемо визначення змісту поняття «організаційні зміни», що їх пропонують різні літературні джерела (табл. 3)

Таблиця 2 – Визначення поняття «реорганізація підприємства»

Визначення поняття «реорганізація підприємства»	Автор
Реорганізація підприємства представляє собою повну або часткову заміну власників корпоративних прав підприємства, зміну організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідацію окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником.	Бондар Н. М. [4]
Реорганізація підприємства представляє собою проведення комплексу заходів, індивідуального для кожного підприємства, з метою перетворення й поліпшення діяльності всіх або окремих сфер його діяльності з урахуванням певної стратегії, виробленої на підставі досліджень зовнішнього середовища.	Кашеева І. [5]
Реорганізація підприємства - це припинення діяльності підприємства злиттям, приєднанням, поділом, виділенням, перетворенням з наступним переходом до новостворених підприємств усіх майнових прав та обов'язків підприємства, що реорганізується.	Петрищева А [6]
Реорганізація підприємства - припинення діяльності підприємства шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення з наступним переходом до новостворених підприємств усіх майнових прав та обов'язків колишнього підприємства.	Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2001 р. № 177 [13]

Таблиця 3 – Визначення поняття «організаційні зміни»

Визначення поняття «організаційні зміни»	Автор
Організаційні зміни - перетворення організації між двома моментами часу	Баррет В., Кэрролл Г. [7]
Організаційні зміни – будь-які зміни в одному або кількох елементах підприємства на будь-якій стадії його життєвого циклу, що можуть проявлятися в перетворенні потенціалу підприємства та зміні розмірів, масштабів і цілей його діяльності.	Петрова І. [8]
Організаційні зміни - перетворення, перебудова організаційної структури й управління підприємством при збереженні основних засобів, виробничого потенціалу підприємства	Мазур І. [9]
Організаційні зміни - будь-яка зміна в одному або кількох елементах організації. Зміни можуть стосуватися будь-якого елемента процесу організації (рівня спеціалізації; способів групування; діапазону контролю; розподілу повноважень; механізмів координації)	Дяченко О.О [11]

Таким чином, на основі проведеного аналізу поняття «організаційні зміни», стало можливим уточнити його суть. Отже, «організаційні зміни» - це сукупність заходів, що спрямовані на адаптацію підприємства до вимог змінного зовнішнього середовища, що найчастіше приводять до зміни діяльності окремих систем підприємства та носять локальний характер.

Отже, дослідивши тлумачення вищезазначених термінів, можна зробити висновок, що їх зміст ілюструє впровадження різноманітних заходів, які направлені на удосконалення роботи окремих частин підприємства або на окремі області системи управління та функціонування. Але усі ці заходи направлені на зміну функціонування підприємства з метою підвищення ефективності його роботи.

Результати досліджень. В сучасних умовах при розробці та впровадженні заходів, що направлені на сприяння виходу підприємства машинобудування з кризового стану, необхідно впроваджувати комплексну систему таких заходів, що охоплюють усі аспекти функціонування підприємства машинобудування. Такими заходами, на погляд автора, виступають структурні перетворення машинобудівних підприємств. Структурні перетворення - це зміна діяльності системи, тобто перебудова усіх зв'язків (фінансових, соціальних, організаційних, кадрових, інформаційних тощо) як у внутрішньому середовищі підприємства так і за його межами. По своїй суті структурні перетворення є раціональним та ефективним поєднанням реструктуризації, реорганізації та структурних змін машинобудівних підприємств. (див. рис. 1, що було розроблено авторами).

Впровадження структурних перетворень машинобудівних підприємств як раціонального поєднання реструктуризації, реорганізації та структурних змін дозволить керівництву підприємства обирати максимально ефективне поєднання заходів, що спрямовані на зміну функціонування машинобудівного підприємства в умовах трансформаційних процесів. При цьому забезпечення ефективності структурних перетворень можливий лише коли реалізація функцій управління спрямована на використання наявних ресурсів підприємства (див. рис.2, що складено авторами).

Отже, сьогодні з метою формування конкурентних переваг та виходу з кризового становища підприємств машинобудування, а також посилення їх ринкових позицій як на вітчизняному ринку так і за кордоном, необхідно проводити структурні перетворення. Цей процес комплексний, тобто тільки при поєднанні реструктуризації, реорганізації та структурних змін машинобудівних підприємств, можлива його ефективність. Управління

структурними перетвореннями на основі ресурсно-функціонального підходу надасть можливість використовувати усі наявні ресурси підприємства, що значно знизить їх вартість та допоможе керівництву машинобудівних підприємств максимально реалізувати функції управління підприємством.



Рис. 1 – Структурні перетворення як результат поєднання реструктуризації, реорганізації та структурних змін машинобудівних підприємств (розроблено авторами)



Рис. 2 – Теоретико-методичний базис процесу управління структурними перетвореннями машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу

Висновки. Сьогодні перед керівництвом машинобудівних підприємств України постає проблема впровадження розроблених заходів з підвищення ефективності роботи та формування конкурентних переваг підприємств, що сприятимуть посиленню ринкових позицій як на вітчизняному ринку так і за кордоном. Усе це можливо тільки тоді, коли розроблені заходи будуть усебічно охоплювати усі сторони функціонування машинобудівного підприємства. Лише шляхом структурних перетворень можливо здійснити ефективне впровадження усіх заходів, що неодмінно буде сприяти

підвищенню ефективності виробництва, зниженню загальних витрат та збільшення прибутків підприємства машинобудування України.

Список літератури: 1. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. Навч. посіб. / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнко // – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с. 2. Воропаєва О.О. Реструктуризація підприємства як економічна категорія. / О.О. Воропаєва // [Електронний ресурс] – Режим доступу: // [www.rusnauka.com / 31_ONBG_2009/Economics / 54584.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2009/Economics/54584.doc.htm) 3. Бекетова О. Н. Исследование проблем реструктуризации предприятий: генезис и современное состояние / О. Н. Бекетова // Управление экономическими системами.- 2012. - № 7 4. Бондар Н.М. Поняття та види реорганізації підприємств / Н.М. Бондар // Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.trn.ua/articles/2771> 5. Кашеєва І. Сутність та цілі реорганізації підприємства / І. Кашеєва // Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет -конференції "Інноваційні і правові засади розвитку економіки і підвищення добробуту в Україні" [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/56-conferencia-29-12-2012.html> 6. Петрищева А. Реорганізація підприємства: нюанси проведення та оподаткування / А. Петрищева.// Експрес Аналіз – 2012. - № 43-44 7. Barret W., Carroll G., Modeling internal organizational change // Annual Review of Sociology. 1995 8. Петрова І. Управління змінами: навч. посібник[Текст] / І. Петрова, В. Поліщук, В. Печенізький.// – Львів: ЗУКЦ, 2008. – 66 с. 9. Мазур І.І. Реструктуризація підприємств і компаній; учеб. пособ. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; под общ. ред. И.И. Мазура.// — М.: Экономика, 2001. - 454с. 10. Дафт Ричард Л. Теория организации: учебник/ Р. Л. Дафт; пер с англ. Под ред З.М. Короткова; предисловие З.М. Короткова.// - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 736с. 11. Дяченко О.О. Впровадження організаційних змін – запорука ефективного розвитку авіапідприємства/ О.О. Дяченко// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/155/147> 12. Большой экономический словарь. — М.: Институт новой экономики. А.Н. Азрилян. 1997. 13. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2001 р. № 177 Про врегулювання питань щодо забезпечення захисту майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки .

Bibliography (transliterated): 1. *Finansi pidpriemstv u zapitannjah i vidpovidjah.* Navch. posib. / O.D. Danilov, T.V. Paentko // – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2011. – 256 s. 2. Voropaeva O.O. *Restrukturizacija pidpriemstva jak ekonomichna kategorija.* / O.O. Voropaeva // [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: // [www.rusnauka.com / 31_ONBG_2009/Economics / 54584.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2009/Economics/54584.doc.htm) 3. Beketova O. N. *Issledovanie problem restrukturizacii predpriyatij: genезis i sovremennoe sostojanie* / O. N. Beketova // *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami.*- 2012. - № 7 4. Bondar N.M. *Ponjattja ta vidi reorganizacii pidpriemst* / N.M Bondar // [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: / <http://www.trn.ua/articles/2771> 5. Kashheeva I. *Sutnist' ta cili reorganizacii pidpriemstva* / I. Kashheeva // *Materiali Mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi Internet -konferencii "Innovacijni i pravovi zasadi rozvitku ekonomiki i pidvishhennja dobrobutu v Ukraini"* [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: // <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/56-conferencia-29-12-2012.html> 6. Petrishheva A. *Reorganizacija pidpriemstva: njuansi provedemnja ta opodatkuvannja* / A Petrishheva.// *Ekspres Analiz* – 2012. - № 43-44 7. Barret W., Sarroll G., *Modeling internal organizational change* // *Annual Review of Sociology.* 1995 8. Petrova I. *Upravlinnja zminami: navch. posibnik*[Текст] / I. Petrova, V. Polishhuk, V. Pecheniz'kij.// – L'viv: ZUKC, 2008. – 66 s. 9. Mazur I.I. *Restrukturizacija predpriyatij i kompanij; ucheb. posob. dlja stud. vuzov, obuch. po jekon. spec.* / I.I. Mazur, V.D. Shapiro; pod obshh. red. I.I. Mazura.// — M.: Jekonomika, 2001. - 454s. 10. Daft Richard L. *Teorija organizacii: uchebniki* / R. L. Daft; per s angl. Pod red Z.M. Korotkova; predislovie Z.M. Korotkova.// - M.: JuNITI-DANA, 2006. - 736s. 11. Djachenko O.O. *Vprovadzhennja organizacijnih zmin – zaporuka efektnogo rozvitku aviapidriemstva*/ O.O. Djachenko// [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/155/147> 12. *Bol'shoj jekonomicheskij slovar'.* — M.: Institut novoj jekonomiki. A.N. Azriljan. 1997. 13. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukraini vid 28 ljutogo 2001 r.* № 177 Pro vreguluvannja pitan' shhodo zabezpechennja zahistu majnovih prav seljan u procesi reformuvannja agrarnogo sektoru ekonomiki .

УДК 005.591.6:658: 893

A.C. ПОСОХАТА, асп., Сумський державний університет, Суми

ТРЕНДВОТЧІНГ ЯК НАПРЯМОК ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА МАШИН ТА УСТАТКУВАННЯ

Стаття представляє дослідження теоретичних аспектів прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств з виробництва машин та устаткування. Досліджено новітній інструмент прогнозування на основі визначення актуальних тенденцій сьогодення, що включено у загальну методику прогнозування напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств. Представлена схема проведення трендвотчінгу на підприємстві. Запропоновані критерії вибору альтернативних тенденцій, їхня кількісна оцінка на основі визначення швидкості поширення тенденцій та групування за допомогою кластерного аналізу.

Ключові слова: промислове підприємство, прогнозування, напрямок інноваційного розвитку, тенденція, трендвотчінг, швидкість поширення тенденції, кластерний аналіз.

Стаття представляє дослідження теоретичних аспектів прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств з виробництва машин та устаткування. Досліджено новітній інструмент прогнозування на основі визначення актуальних тенденцій сьогодення, що включено у загальну методику прогнозування напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств. Представлена схема проведення трендвотчінгу на підприємстві. Запропоновані критерії вибору альтернативних тенденцій, їхня кількісна оцінка на основі визначення швидкості поширення тенденцій та групування за допомогою кластерного аналізу.

Ключові слова: промислове підприємство, прогнозування, напрямок інноваційного розвитку, тенденція, трендвотчінг, швидкість поширення тенденції, кластерний аналіз.

Вступ. На сучасному етапі розвитку світової економіки, який характеризується збільшенням рівня глобалізації та інтернаціоналізації соціально-економічних процесів, характер функціонування промислових підприємств України значно змінюється. На сьогоднішній день успішна діяльність промислового підприємства залежить не лише від наявних ресурсів, а й від ефективного розпорядження ними на основі застосування

ефективних новітніх важелів управління. Здатність промислового підприємства реалізовувати інноваційну діяльність забезпечує максимальне використання

© А.С. Росохата, 2014

наявних можливостей для отримання економічного результату. Як показує практика, управлінські рішення в діяльності промислових підприємств України приймаються в умовах неповної інформації про процеси у зовнішньому середовищі і всередині підприємства, а також в умовах недостатньої інформації про оцінку впливу різних факторів впливу на виробничу діяльність підприємства та загальних тенденцій соціально-економічного розвитку. Це призводить до некоректної реалізації управлінських рішень, які далекі від оптимального результату.

Максимізація ефекту та ефективності реалізації інноваційної діяльності на промисловому підприємстві забезпечується за рахунок комплексного вивчення існуючої ситуації, прогнозування майбутніх ситуацій розвитку подій, побудови чіткого плану дій та його дотримання. Прогнозування за своєю суттю є напрямом дослідження, яке координує майбутні вектори розвитку, та слугує основою для вибору найбільш оптимальних варіантів ведення господарської діяльності промислових підприємств. Але прогнозування та визначення подальшого напрямку розвитку є доволі складним завданням, адже передбачає збір інформації сьогодення та підбиття таких підсумків на її основі, що будуть актуальні в майбутньому. З метою зменшення рівня суб'єктивізму набуває необхідності застосування таких методів прогнозування, що можуть максимально описати розвиток ситуації в майбутньому та найбільш повно охарактеризувати перспективні напрями розвитку інноваційної діяльності. Для того, щоб виконати це завдання максимально ефективним буде використання новітніх методів прогнозування в рамках промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблематика вибору напрямів інноваційного розвитку на промислових підприємствах на сьогоднішній день є достатньо досліджуваною серед науковців України та світу. Питання ефективного управління інноваційною діяльністю на основі вірного вибору напрямів розвитку у своїх працях розкривають такі наковці, як: Л.Л. Антонюк [1], Р.А. Фатхутдинов [2], Т.К. Кваша [3], Л.І. Федуллова [4], С.М. Ілляшенко [5], О.А. Біловодська [6], В.І. Довбенко [7], О.Є. Кузьмін [8], М.Є. Рогоза [9], Ю.С. Шипуліна [10], І.В. Одотюк [11], Г.Т. П'ятницька [12], Н.І. Чухрай [13], К. Galanakis [14], Е.М. Rogers [15], А. Kusiak [16]. При цьому значна частина науковців розглядає проблеми, що виникають на шляху реалізації інноваційної діяльності та особливості її проведення, однак

на сьогодні в науковій сфері відсутні приклади методичного апарату прогнозування напрямів інноваційного розвитку, в основу якого покладений підхід реалізації в перспективі інформації про тенденції сьогодення та кількісної їхньої оцінки. Так, проблематика кількісного вираження сучасних трендів останнім часом стала широко досліджуватися у міжнародній науковій спільноті. Вибираючи різні об'єкти, для яких аналізуються тренди та тенденції, оцінку в системі трендвотчінгу та його складових досліджують Rex Yuxing Du [17], Wagner A. [17], Kamakura [17], Bañbura M. [18], Giannone D. [18], Modugno M. [18], Reichlin, L. [18,19], De Mol, C. [19], Giannone, D. [19], Carriero, A. [20], Kapetanios G. [20], Marcellino M. [20], Aruoba S.B. [21], Diebold F.X. [21], Scotti C. [21], Ma J. [22], Kwak M. [22], Kim H.M. [22], Gunnesch-Luca G. [23], Klöble U. [23], Göritz A.S. [23], Moser K. [23]. Дані науковці розглядають аспекти оцінки тенденцій з різних позицій та підходів, але з позиції прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства методика кількісної оцінки тенденцій не була представлена раніше.

Метою статті є формування теоретичних передумов впровадження напрямку вивчення сучасних тенденцій – трендвотчінгу в прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку підприємств машинобудівного сектору України.

Постановка проблеми. Вагомим інструментом у формулюванні та наданні кількісної оцінки перспективним напрямам розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств постає діяльність по спостереженню та виокремленню нових трендів та тенденцій.

На сьогоднішній день в процесі виявлення та прогнозування трендів використовується низка математичних та аналітичних прийомів та інструментів, наприклад: інерційний аналіз, трендовий аналіз, сценарний підхід, проектні концепції, експериментальний моніторинг, тобто процедури відстеження динаміки змін, що відбуваються тощо.

Слід зауважити, що перелічені прийоми та інструменти у більшості випадків спираються на ту чи іншу концепцію історичного процесу, його повної заданості або абсолютної відкритості, або того чи іншого поєднання необхідності та свободи в історичному розрізі. При цьому існує такий напрямок прогнозування майбутнього, виявлення тенденцій та трендів, при якому не є обов'язковим брати до уваги історичний процес, а навпаки вагомим є факт аналізу сьогодення, прогнозування тенденцій майбутнього на основі принципів інноваційності та креативності. Цей напрямок прогнозування перспективних напрямів розвитку отримав назву трендвотчінг.

Матеріали досліджень. Трендвотчінг (від англ. «trend» – тенденція, «watching» - спостереження) являє собою діяльність, що спрямована на спостереження за новими тенденціями [24]. Даний напрямок вибору стратегічного напрямку розвитку широко застосовується в світі, але в Україні на сьогоднішній день лише починає набирати обертів. Особливої уваги процес трендвотчіngu заслуговує в рамках інноваційної діяльності промислових підприємств. Він має певну специфіку в дослідженні трендів, адже сама інноваційна діяльність за своєю природою є процесом, орієнтованим на майбутнє. Поряд із поняттям трендвотчінг на сьогоднішній день існують й інші напрями, такі як: форсайт, трендспоттіng, трендхантіng, трендсеттіng, що націлені на опрацювання тенденцій та надання рекомендацій стосовно майбутнього розвитку подій [24, 25, 26]. Наочно взаємозв'язок усіх цих напрямів можна зобразити наступним чином (рис. 1):

Рівень дослідження (залежно від ступеня ринкової орієнтованості)	Назва напрямку	Об'єкт	Предмет	Рівень реалізації
Глобальний. Національний	Форсайт	Держава та міжнародні відносини	Соціально-економічні процеси та явища, що формують тенденцію майбутнього розвитку подій	Рівень державного управління та міжнародними відносинами
Стратегічний	Трендвотчіng	Підприємство, його напрями діяльності		Рівень управління підприємством, функціональними напрямками
Тактичний	Трендхантіng	Бренд, товар (послуга)		Рівень управління брендом, товаром (послугою)
Оперативний	Трендсеттіng	Просування бренду, товару (послуги)		Рівень управління взаємодією зі споживачами

Рис. 1 – Ієрархія напрямів визначення тенденцій майбутнього розвитку подій

Як показують дані рис. 1 на рівні державного управління та міждержавних відносин напрямок цілеспрямованого пошуку трендів та тенденцій також вже найшов широке відображення у системі поглядів, що має назву «форсайт».

Й. Шварц трактує форсайт як діяльність, спрямовану на [25, 26]:
- критичне мислення стосовно довгострокового розвитку;

- проведення дискусій щодо такого розвитку задля створення широкої представницької демократії;

- формування майбутнього шляхом впливу на державну політику.

Поряд із поняттям «трендвотчінг» також застосовується поняття «трендспоттінг» - (від англ. «trend» - загальний напрямок, тенденція; «spot» - побачити, пізнати; «spotting» - виявлення). Термін у загальному випадку слугує синонімом «трендвотчінгу» і означає діяльність по виявленню тенденцій.

Окрім наведених визначень у практичній діяльності по виокремленню тенденцій також широко застосовується таке поняття як «трендхантинг» (кулхантинг) - (від англ. «trend» - загальний напрямок, тенденція; «cool» - чудовий, крутий; «hunting» - полювання) Термін передбачає збір інформації в середовищі потенційних споживачів і розглядається як один із варіантів трендвотчінгу в межах управління взаємодією управління брендом, товаром Тобто трендхантинг – це спостереження за новими трендами, що зароджуються в суспільстві для швидкого планування цілей та задач управління певними продуктовими категоріями підприємства [24].

На рівні взаємодією підприємства із споживачами та просування товарів, послуг широко застосовується поняття «трендсеттінг» (від англ. trend – «тенденція», to set – «призначати, установлювати, визначати») – створення попиту для заохочення споживання товарів (послуг), заохочення готовності наслідувати приклад інших людей — новаторів [24]. Як стає зрозумілим із визначення, трендсеттінг формується на рівні просування товарів (послуг), що реалізуються підприємством. Згідно з поданою схемою ієрархічного розподілу напрямків дослідження сучасних тенденцій трендвотчінг є ключовим елементом у дослідженні перспектив майбутнього в рамках промислового підприємства. Завдяки дослідженню та аналізу сучасних тенденцій управління напрямками діяльності промислового підприємства виходить на якісно новий рівень, що обумовлює його застосування в механізмі прогнозування перспективних напрямків інноваційної діяльності промислового підприємства.

Недостатній рівень розроблення комплексу питань пов'язаних з провадженням трендвотчінгу, як напрямку прогнозування інноваційного розвитку промислового підприємства з виробництва машин та устаткування в Україні обумовили дослідження даної проблематики.

Мета трендвотчінгу як етапу прогнозування напрямків інноваційного розвитку промислового підприємства полягає у визначенні перспективних тенденцій та трендів з метою побудови прогнозу на основі об'єктивних

законів розвитку майбутнього. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення наступних завдань:

- дослідження еволюції розвитку актуальних тенденцій суспільства;
- аналіз існуючих альтернативних методів, що можуть бути адаптовані у трендвотчінговому аналізі;
- розробка методики проведення трендвотчінгу з використанням математичних інструментів формалізованого дослідження.

Об'єкт трендвотчінгу – процеси, що виникають у суспільстві та формують тенденції перспективного розвитку майбутнього.

Предмет трендвотчінгу – теоретичні та методичні засади впровадження актуальних тенденцій сьогодення у формування прогнозу інноваційного розвитку промислового підприємства.

Апробація теоретико-методичних засад трендвотчінгу проводиться в інноваційній діяльності промислових підприємств з виробництва машин та устаткування, що обумовлено значними економічними проблемами в цій сфері. Результаті трендвотчінгового аналізу надасть можливість сформувати інформаційну платформу для виокремлення та формулювання рекомендацій вибору перспективного напрямку інноваційного розвитку промислових підприємств. Як і кожний інструмент прогнозування трендвотчінг має свій механізм проведення. Рисунок 2 представляє укрупнену схему здійснення трендвотчінгу на промисловому підприємстві в рамках здійснення прогнозування перспективних напрямків інноваційного розвитку в якості 3 етапу його проведення.

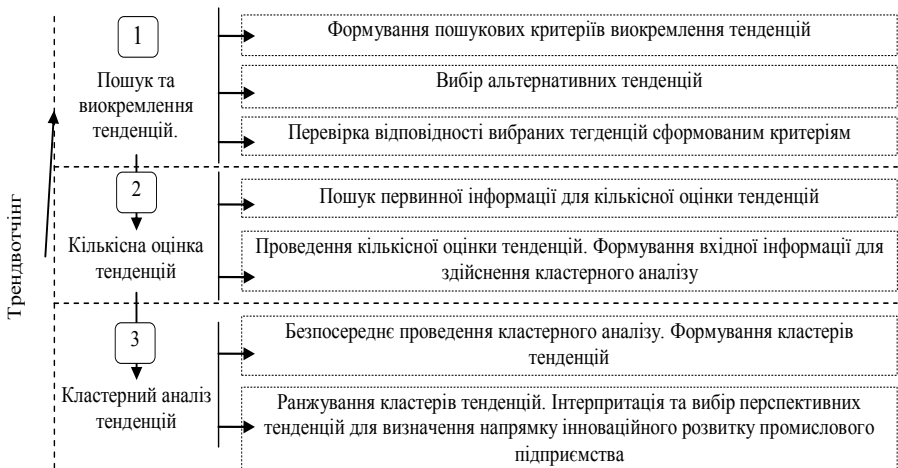


Рис. 2 – Схема проведення трендовотчінгового аналізу в механізмі прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства

Характерною перевагою наведеного механізму здійснення трендовотчінгу на промисловому підприємстві є те, що його можна адаптувати в будь-якій галузі машинобудування, і при цьому в процесі здійснення прогнозування завжди можна вносити корективи та змінювати прогноз в залежності від зміни критеріїв вибору тенденцій, зміни вхідної інформації, зміни основних факторів впливу.

Звужуючи напрямок дослідження до промислових підприємств, що займаються виробництвом машин та устаткування необхідно згрупувати основні критерії, за якими буде відбуватися пошук тенденцій саме в цій сфері.

Виходячи із основних завдань, що ставить перед собою прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку доцільно виокремити три основні критерії, за якими буде здійснений відбір тенденцій у трендовотчінговому дослідженні, а саме:

- орієнтація на основну – операційну (виробничу) діяльність промислового підприємства;
- орієнтація на інноваційний шлях розвитку;
- орієнтація на дотримання встановлених аспектів ринкових відносин.

Згідно з цими критеріями нами побудований алгоритм відбору тенденцій та перевірки їхньої відповідності поставленим завданням. Алгоритм вибору тенденцій в механізмі прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства з виробництва машин та устаткування наведений на рис. 3.

Наведений алгоритм дає змогу виокремити альтернативні варіанти тенденцій соціально-економічних процесів та явищ, що сформувалися та продовжують формуватися у суспільстві. Дані, що будуть отримані в результаті відбору альтернативних тенденцій та проміжної їхньої перевірки на адекватність та відповідність на реалізацію у інноваційній діяльності промислового підприємства представлятимуть собою перелік аспектів функціонування галузі. З метою їхнього подальшого опрацювання та реалізації у діяльності підприємства з виробництва машин та устаткування необхідним кроком є здійснення кількісного аналізу існуючих тенденцій.

У сутність кількісного вираження розвитку тенденції нами закладений основний принцип: для того, щоб знати, якого рівня досягне той чи інший

процес, потрібно знати середню швидкість його зміни. Так, середня швидкість зміни процесу формує параметри тенденції, за якими вона може бути оцінена кількісно. Швидкість поширення тенденції для впровадження у інноваційну діяльність промислового підприємства розраховується за формулою (1) [27].

$$V = \frac{1 * k_1 + 0,8 * k_2 + 0,6 * k_3 + 0,4 * k_4 + 0,2 * k_5}{t}, \quad (1)$$

де V – швидкість поширення тенденції для впровадження у інноваційну діяльність промислового підприємства;

k_1 – кількість проявів явищ, що формують тенденцію, в рамках діяльності функціонування підприємства;

k_2 – кількість проявів явищ, що формують тенденцію, у виробничій галузі функціонування промислового підприємства;

k_3 – кількість проявів явищ, що формують тенденцію, в регіоні, де функціонує промислове підприємство;

k_4 – кількість проявів явищ, що формують тенденцію, в країні, де функціонує промислове підприємство;

k_5 – кількість проявів явищ, що формують тенденцію, на міжнародному рівні;

t – часовий проміжок, у якому тенденція досліджується.

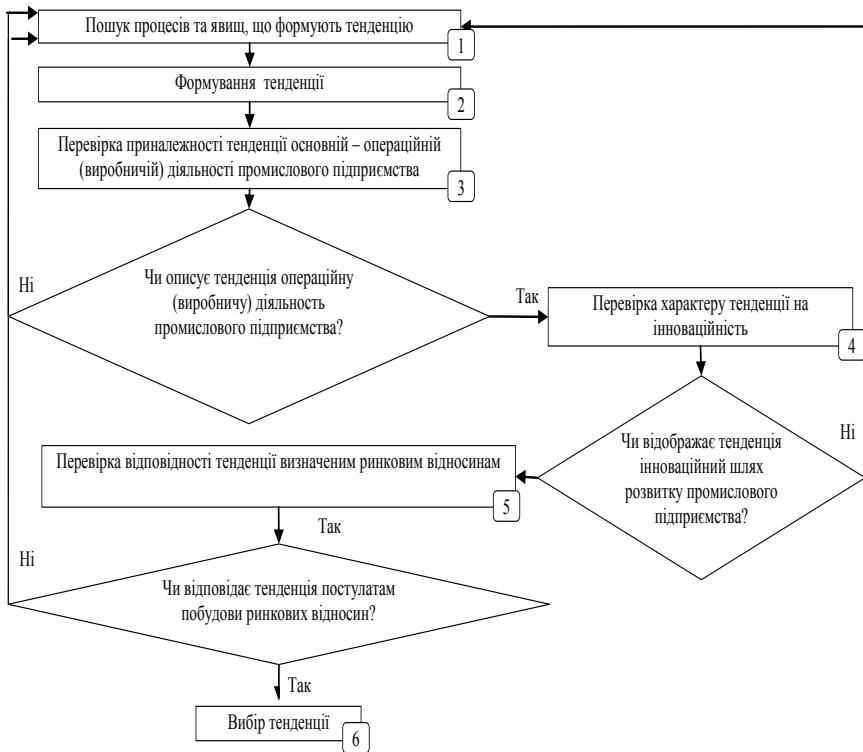


Рис. 3 – Алгоритм вибору тенденцій в механізмі прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства з виробництва машин та устаткування

Таким чином, в основу функції визначення швидкості поширення тенденції, що становить інтерес з боку діяльності промислового підприємства, закладено два варіативних показника, це: кількість проявів явищ, що формують тенденцію – k та часовий проміжок – t . Дослідження практичного застосування швидкості поширення тенденцій показує наявність суттєвих відмінностей їхньої інноваційної активності в розрізі діяльності машинобудівних підприємств України. З метою виявлення базисів для формування напрямів інноваційного розвитку, тобто тих ключових аспектів, що характеризують досліджувані процеси та явища доцільно провести групування тенденцій. Дане групування пропонується проводити методом багатовимірного дослідження за ознакою швидкості поширення тенденцій, а саме на основі кластерного аналізу. Його особливість полягає в тому, що на початку аналізу можливо не задавати конкретну сталу величину груп, які формують кластери. Результати аналізу тенденцій із застосуванням методу

ієрархічної кластеризації дозволяє робити висновок про взаємозв'язок окремих тенденцій щодо їхньої інноваційної активності для промислового підприємства. Методичний апарат побудови ієрархічної кластеризації дозволяє формувати однорідні групи тенденцій, що мають подібні особливості розвитку. При цьому тенденції всередині груп будуть подібними між собою за певними критеріями, при цьому тенденції, що входять до різних кластерів, будуть різнитись між собою. На основі функціонування таких тенденційних кластерів доцільно прогнозувати перспективні напрями інноваційного розвитку промислових підприємств машинобудівного сектору України.

Кластерний аналіз – це метод багатомірного статистичного дослідження, до якого належать збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в однорідні, схожі між собою групи.

Існують загальноприйняті етапи проведення кластерного аналізу[28]: проведення дослідження; підготовка даних до кластерного аналізу; вибір методу кластерного аналізу; вибір міри відстані між об'єктами та її обчислення; вибір стратегії кластеризації, застосування обраної стратегії для утворення кластерів; перевірка результатів кластерного аналізу на осмисленість і їх інтерпретація. Згідно із зазначеними етапами доцільно проводити кластерний аналіз тенденцій в рамках прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства.

1. Проведення дослідження. Кластерний аналіз спирається на обчислення коефіцієнтів кореляції між змінними, а тому масив даних, які готуються для кластерного аналізу, повинен відповідати певним вимогам, а саме: масив повинен бути представлений у вигляді двовимірної матриці; у стовпчиках матриці повинні бути занесені аналізовані змінні, а в рядках – значення цих змінних; у матриці не повинно бути пропусків; кількість рядків повина бути більшою кількості стовпчиків; кількість змінних (стовпчиків) повинна бути достатньо великою (більше 10).

Результати трендвотчінгу представляють собою масив аналітичних даних стосовно перспектив розвитку у різних напрямках діяльності суспільства на основі виокремлення сучасних перших проявів трендів, що в подальшому будуть сформовані у глобальні тенденції. Для того, щоб дані тенденції формалізувати та визначити ті, які будуть найбільш притаманні напрямам інноваційної діяльності, необхідно їх сформулювати за єдиними критеріями. Так, критерієм для зведення тенденцій до єдиної кількісної системи вираження є часовий проміжок, за який тенденції набули поширення.

2. Підготовка даних до кластерного аналізу.

Для визначення результатів оцінювання, які будуть враховані при кластерному аналізі, необхідно дослідити випадки проявів тенденцій за різний часовий проміжок. Тобто розрахувати швидкість поширення обраних тенденцій за період 3 роки, розподіл на інтервали здійснити поквартально. Вибір 12 часових інтервалів обґрунтований особливостями діяльності машинобудівних підприємств України. Часовий інтервал в 3 місяці – 1 квартал є короткостроковим результуючим періодом діяльності підприємства даного типу, а 3 роки – оптимальний період для дослідження результатів діяльності машинобудівного підприємства [29, 30]. Виокремлені тренди заносимо в таблицю, де вони виступають у якості об'єктів кластерного аналізу. Таблиця 1 відображає тип таблиці вхідних даних для кластерного аналізу тенденцій в рамках прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств.

Таблиця 1 – Вхідні дані для кластерного аналізу тенденцій для прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку машинобудівних підприємств

Випадки (результати оцінювання)	Швидкість поширення тенденції		Об'єкти (тенденції – можливі фактори впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств)			
			Тенденція 1	Тенденція 2	...	Тенденція N
1 рік	1 квартал ($t=1$)		V_{11}	V_{21}	...	V_{N1}
	2 квартали ($t=2$)		V_{12}	V_{22}	...	V_{N2}
	3 квартали ($t=3$)		V_{13}	V_{23}	...	V_{N3}
	4 квартали ($t=4$)		V_{14}	V_{24}	...	V_{N4}
2 рік	5 кварталів ($t=5$)		V_{15}	V_{25}	...	V_{N5}

3 рік
	12 кварталів ($t=12$)		V_{112}	V_{212}	...	V_{N12}

3. Вибір методу кластерного аналізу.

Виділяють три основних методи кластерного аналізу: деревоподібна кластеризація, метод К-середніх та двоходове об'єднання. Метод деревоподібної кластеризації (ієрархічна кластеризація) є найбільш показовим і зрозумілим. Даний метод дозволяє побудувати ієрархічне кластерне дерево, що показує альтернативні варіанти об'єднання тенденцій в залежності від кількості вибраних

4. Вибір міри відстані між об'єктами та її обчислення.

На сьогоднішній день існують низку методик розрахунку міри відстаней між об'єктами кластерного аналізу – у даному випадку – відстані між тенденціями. До них можна віднести: евклідова відстань – це найуживаніша міра відстані між об'єктами, яка являє собою геометричну відстань між

об'єктами у багатомірному просторі; також існують квадрат евклідової відстані; манхеттенівська відстань (відстань міських кварталів); відстань Чебишева; відсоток невідповідності; коефіцієнт кореляції Пірсона. Розглянувши варіанти обчислення відстаней між тенденціями, наголосимо на тому, що необхідно зупинитись при дослідженні на єдиному розрахунку. Найбільш використовуваними на практиці є розрахунки за Евклідовою відстанню та Манхеттенівською відстанню (відстанню міських кварталів). Провівши послідовні обчислення відстаней між усіма об'єктами будують таблицю відстаней, що схематично представлена в табл. 2.

Таблиця 2 – Таблиця відстаней між тенденціями у кластерному аналізі

		Об'єкти (тенденції)			
		Тенденція 1	Тенденція 2	...	Тенденція N
Об'єкти	Тенденція 1	0,00	L_{12}	...	L_{1N}
	Тенденція 2	L_{12}	0,00	...	L_{2N}
	0,00	...
	Тенденція N	L_{1N}	L_{2N}	...	0,00

Чим менше значення у клітинці таблиці 2, тим ближче знаходяться між собою відповідні тенденції. Очевидно, що вже на цьому етапі аналізу можна зробити висновок про наявність схожості між заданими об'єктами.

5. Вибір стратегії кластеризації.

Стратегії кластеризації являють собою правила об'єднання об'єктів (змінних) у кластери. Вони переглядають таблицю схожостей об'єктів, і на кожному кроці послідовно об'єднують пару найбільш схожих об'єктів (змінних чи кластерів). Завершується процес утворенням одного кінцевого великого кластера, який включає в себе всі об'єкти. Основна різниця між стратегіями – це спосіб вимірювання відстаней. Однак, тут уже мова йдеться не про безпосередні відстані між об'єктами – на першому кроці кластеризації кожен об'єкт являє собою окремий кластер, і відстані між ними визначаються обраною мірою (Евклідова відстань). На цьому етапі відбувається визначення відстані між утвореними кластерами, що характеризуються існуючими стратегії кластеризації. До цих стратегій слід віднести: стратегія найближчого сусіда або стратегія одиночного зв'язку; стратегія найвіддаленішого сусіда або стратегія повного зв'язку; стратегія незваженого попарного середнього; стратегія зваженого попарного середнього; стратегія Варда.

6. Застосування обраної стратегії для утворення кластерів.

Після вибору стратегії кластеризації можна наочно представити таблицю об'єднань (табл. 3).

Таблиця 3 – Таблиця об'єднань об'єктів (трендів) в кластерному аналізі

Крок об'єднання	Відстані між найближчими сусідами	Об'єкти			
		1	2	...	N
1	0,00	Тенденція	Тенденція		
2	min L	Тенденція	Тенденція	Тенденція	
...
N	max L	Тенденція	Тенденція	Тенденція	Тенденція

В наведеній таблиці представлено кожен описаний вище крок об'єднання, біля кожного кроку стоїть відстань між найближчими сусідами, а справа – виділені на кожному з кроків кластери. На цьому процедура кластеризації завершена, і можна побудувати графічне зображення отриманих кластерів. У випадку ієрархічної кластеризації – кластерне дерево (hierarchical tree plot).

7. Перевірка результатів кластерного аналізу на осмисленість та їхня інтерпретація.

Останній етап кластерного аналізу є одним із найважливіших, який передбачає – інтерпретація результатів. Інтерпретуючи кластерні дерева, слід намагатися в межах кожного із виділених кластерів знайти певний єдиний зміст, який би пояснив причину об'єднання тенденцій у цей кластер. Для цього додатково можна використати: 1) описові статистики тенденцій, 2) описові статистики спостережень (значень тенденцій), 3) вихідний масив даних. У випадку здійснення кластерного аналізу на основі швидкостей поширення трендів, результуючі дані будуть свідчити про об'єднання тенденцій в залежності від швидкості їхнього поширення та інтенсивності реалізації за визначений період – 3 роки. Так результати кластерного аналізу будуть представляти масив даних, де тенденції будуть розбиті на найбільш швидкі, помірні та повільні.

Результати досліджень. Проведений аналіз свідчить, що практично всі лідери на ринку своїм успіхом завдячують відповідності останнім трендам та тенденціям в своїй галузі. Аналіз досліджень стосовно прогнозування та визначення перспективних напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств показує значні проблеми у даному питанні, що пов'язані із відсутністю апробованої методики прогнозування на основі дослідження тенденцій сьогодення. При цьому відзначається необхідність ставити акцент не лише на вже визнані факти та оприлюднені чи популярні аспекти людської діяльності, а більш детально збирати інформацію та досліджувати ті, напрямки, котрі мають лише перші прояви в деяких трендах сьогодення. Одним з інноваційних інструментів, який досліджує тенденції та тренди є трендвотчінг. Обґрунтованість та об'єктивність адаптації тенденцій соціума у

інноваційну діяльність промислового підприємства можливо забезпечити лише за умови достовірності вихідних даних та вибору оптимальної методики їхнього кількісного розрахунку. Аналіз швидкості поширення тенденцій розкриває можливість визначення перспектив розвитку цих тенденцій у майбутньому.

Висновки. Запропонований вище підхід трендвотчингового дослідження, у сутність якого покладено визначення кластерів тенденцій на основі визначення їхньої швидкості поширення, дозволяє кількісно врахувати невизначеність, пов'язану із природою самої тенденції та вибору напрямку інноваційного розвитку. Також даний підхід звужує діапазон можливих ризиків настання чи ненастання подій у рамках формування тенденції в подальшому. Проведення трендвотчингу підвищує об'єктивність прийняття рішень та дозволяє рекомендувати його як елемент альтернативної методики при визначенні перспективних напрямків інноваційного розвитку промислового підприємства для застосування в практиці. При цьому подальших досліджень потребує систематизація різних тенденцій соціума та на їхній основі побудова моделі можливого розвитку промислового підприємства України з виробництва машин та устаткування за різними напрямками інноваційної діяльності.

Список літератури: 1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 399 с. 2. Фатхутдинов Р. А. Інноваційний менеджмент. Учебник, 4-е изд. — СПб.: Питер, 2003. – 400 с: ил. – (Серия «Учебники для вузов»). 3. Кваша Т. К. Вибір пріоритетних напрямків науково-технологічного розвитку з використанням форсайту / Т.К. Кваша // Проблеми розвитку інформаційного суспільства : матеріали II міжнародного форуму. - К. : УкрІНТЕІ, 2010. - Ч. II. - С. 78-82. 4. Федулова Л. І. Форсайт: сучасна методологія технологічного прогнозування / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2008. – №3. – С. 106-120. 5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД “Університетська книга”; К.: Видавничий дім “Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с. 6.

Біловодська О. А. Системний аналіз і удосконалення теоретико-методологічних підходів до вибору напрямків інноваційного розвитку підприємств / О. А. Біловодська // Проблеми науки. – 2004. – №4. – С. 7–15. 7. Довбенко В. І. Вибір напрямків інноваційного розвитку підприємств за умов змін стану ринку / В. І. Довбенко // Вісник. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. — № 690. 8. Кузьмін О. С. Управління інноваційним процесом на підприємствах: проблеми і шляхи їх розв'язання / О. С. Кузьмін, С. В. Князь, Л. І. Мельник // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2005. – № 2. – С. 371-382. 9. Розоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Розоза, К. Ю. Вергал// ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с. 10. Штупуліна Ю. С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд / Ю. С. Штупуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128–140. 11. Одошок І. В. Перспективні тренди інноваційного розвитку глобальної та національної економік [Електронний ресурс] / І. В. Одошок // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=180>. 12. П'ятницька Г. Т. Інноваційний розвиток організацій: невід'ємні складові та чинники впливу [Електронний ресурс] /

Г. Т. П'ятиницька // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013, №3 с. 76-91. Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_3_76_91.pdf. **13.** Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. — 316 с. **14.** Galanakis K. Innovation process. Make sense using systems thinking / K. Galanakis // *Technovation*. — 2006. — № 26 (11). — P. 1222-1232. **15.** Rogers E. M. Diffusion of Innovations fourth edition / E. M. Rogers // The Free Press, New York, 1995. — P.25-26. **16.** Kusiak A. Innovation: A Data-driven Perspective / A. Kusiak // *Drug Development 2007, Touch Briefings*, London, UK, July 2007, pp. 55-58. **17.** Rex Yuxing Du, Wagner A. Kamakura Quantitative Trendspotting / Rex Yuxing Du, Wagner A. Kamakura // *Journal of Marketing Research*: August 2012, Vol. 49, No. 4, pp. 514-536. **18.** Baibura M., Giannone D., Modugno M., Reichlin, L. Now-casting and the real-time data flow / M. Baibura, D. Giannone, M. Modugno, L. Reichlin, // *Handbook of Economic Forecasting*. Volume 2, 2013, Pages 195-237. **19.** De Mol C., Giannone D., Reichlin L. Forecasting using a large number of predictors: Is Bayesian shrinkage a valid alternative to principal components? / C. De Mol, D. Giannone, L. Reichlin // *Journal of Econometrics*. Volume 146, Issue 2, October 2008, Pages 318-328. **20.** Carriero A., Kapetanios G., Marcellino M. Forecasting exchange rates with a large Bayesian VAR International / A. Carriero, G. Kapetanios, M. Marcellino // *Journal of Forecasting*. Volume 25, Issue 2, April 2009, Pages 400-417. **21.** Aruoba S. B., Diebold F. X., Scotti C. Real-time measurement of business conditions / S. B. Aruoba, F. X. Diebold, C. Scotti // *Journal of Business and Economic Statistics* Volume 27, Issue 4, 2009, Pages 417-427. **22.** Ma J., Kwak M., Kim H. M. Demand trend mining for predictive life cycle design. / J. Ma, M. Kwak, H. M. Kim // *Journal of Cleaner Production* Volume 68, 1 April 2014, Pages 189-199. **23.** Gunnesch-Luca G., Klöble U., Göritz A. S., Moser K. Social norms, technology acceptance, and the moderating effect of trendsetting / G. Gunnesch-Luca, U. Klöble, A. S. Göritz, K. Moser // *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*. Volume 57, Issue 4, 2013, Pages 177-184. **24.** Росохата А. С. Трендвотчінг як інструмент визначення стратегічних напрямків розвитку в маркетингу/ Н. С. Ілляшенко, А. С. Росохата // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. — 2011. — № 1. — С. 29–35. **25.** Богачов С. Форсайт як методологія проектування майбутнього / С. Богачов, О. Соловцова // *Схід*. Серія: Економіка. — № 5 (125) — вересень-жовтень 2013 р. **26.** Хлопов Н. Все, что вы хотели знать о трендспоттинге, но боялись спросить [Електронний ресурс] / Д. Подкорытов, А. Яушев, П. Пустовойт, Н. Хлопов // *Zillion* — онлайн — журнал. — Режим доступу: <http://zillion.net/ru/blog/235/vsie-chto-vy-khotieli-znat-ot-trendspottinghie-no-boialis-sprosit> **27.** Rosokhata A. S. Quantitative assessment of trends in the forecasting of industrial enterprises' innovative development. / *Rosokhata A. S.* // *Marketing and management of innovations* — 2014. — № 2. **28.** Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб./ Г. І. Купалова // К.: Знання, 2008. - 639 с. **29.** Федулова Л. І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // *Економіка і прогнозування*. - 2006. - № 2. - С. 58-76. **30.** Гладинець Н. Ю. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промисловості України з використанням кластерного підходу / Н. Ю. Гладинець // *Науковий вісник НЛТУ України*. — 2013. — Вип. 23.15. — С. 201 – 209.

Надійшла до редколегії

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

Т.О. КОБЕЛЄВА, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»;

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

КОН'ЮНКТУРА ТЕХНОЛОГІЧНОГО РИНКУ: ОЦІНКА РИЗИКІВ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В статті розглянуто питання визначення ризику оцінки кон'юнктури технологічного ринку з використанням методу парних порівнянь. Визначено та обгрунтовано найбільш важливі фактори впливу на рівень ринкової привабливості інтелектуальних технологій. Надано рекомендації по зменшенні впливу факторів ризику при проведенні процедури комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: кон'юнктура, ризик, технологічний ринок, інтелектуальна власність, комерційний потенціал, парні порівняння

Постановка проблеми в загальному вигляді. Результати проведених досліджень показують, що значна кількість чинників, які використовуються при оцінці кон'юнктури технологічного ринку (попит, пропозиція, ціна, якість, ефект та ін.) носять імовірнісний характер та в підсумку призводять до невизначеності та недостатньої обгрунтованості результатів розрахунку. На наш погляд, результати використання такого роду показників потребують відповідного методичного забезпечення по оцінці достовірності отриманих результатів, рівень якої сумісно з оцінкою ризику розрахунків складає повну групу несумісних явищ. Чим менше рівень ризику оцінки ринкової кон'юнктури, тим більша точність розрахунків комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності, тим ефективніше пройдуть процеси трансферу інтелектуальних технологій.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ризику кон'юнктури по різним товарних ринках вже проводилися вченими економістами. В цьому сенсі слід відзначити наукові розробки І.К.Беляєвського [], З.В.Герасимчук та О.В.Кошій [1], Голубкова Е.П. [2], В.Р.Кучеренко [3, 4, 5], Ліпич Л.Г. [6], Машиної [7], Л.В.Оболенцевої [8] та ін. [9, 10, 11, 13]. Разом з тим, подальшого вдосконалення потребує процес розвитку теоретичних і методико-прикладних аспектів формування та оцінювання рівня ризику функціонування ринку інтелектуальної власності та виявлення резервів його зниження.

Мета статті. Метою роботи є обґрунтування методичних рекомендацій і по оцінюванню ризику комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Результати дослідження. Кількісно оцінити імовірність ризику досить складно, результати розрахунків будуються на розрахунках частоти прояву певного явища, тобто наявності певної статистики. Статистичні розрахунки слід вважати більш об'єктивними, так як вони ґрунтуються на об'єктивних (фактичних) даних. Разом з тим, їх використання утруднено по ряду причин:

- далеко не завжди такі дані є в наявності, а в більшості випадків їх просто неможливо отримати;
- статистичні дані не враховують різких змін кон'юнктури ринку;
- вони не враховують всіх елементів формування кон'юнктури ринку, так як деякі з яких не піддаються кількісному виміру.

В таких умовах теорія і практика оцінювання ризиків рекомендує використовувати експертні (суб'єктивні, евристичні) методи, які позбавлені вказаних вище недоліків. Вони орієнтуються на усереднені оцінки окремих експертів щодо рівня кон'юнктурного ризику [3, с.117]. Вважаємо за доцільне дослідження рівня ризику кон'юнктури ринку об'єктів інтелектуальної власності провести з використанням евристичних методів, зокрема з допомогою методу парних порівнянь. Саме цей метод, адаптований З.В.Герасимчук та О.В.Кошій [1] до ринкової кон'юнктури, дозволяє оцінити ризик функціонування ринку в умовах обмежених статистичних даних та дії ряду факторів, які важко піддаються вимірюванню [2, 7, 13].

Оцінку кон'юнктурного ризику функціонування технологічного ринку електротехнічної промисловості, згідно рекомендацій [1, 13], авторами проведено шляхом опитування групи експертів (провідних спеціалістів ВАТ «Укрелектромаш, ВАТ «Електромашина», ВАТ «Електромотор»), яким було запропоновано певний набір чинників, які є носіями ринкового ризику (табл.1).

Експертам було запропоновано визначити важливість факторів ризику за рівнем їх впливу на погіршення кон'юнктури технологічного ринку [1, 13]. Процедура проведення експертизи заснована на використанні методу попарних порівнянь факторів. Всі вони попарно порівнюються між собою, причому кожна наступна оцінка не пов'язана з попередньою. Отримані парні оцінки складають матрицю парних переваг, спеціальна обробка якої дозволяє отримати числові параметри показників пріоритетності об'єкту для конкретного підприємства.

Таблиця 1 - Фактори ризику на українському технологічному ринку електротехнічної промисловості

Шифр	Назва фактору	Примітка
F1	Погіршення кон'юнктури загальнонаціонального українського ринку	Діяльність всіх видів ринків тісно пов'язана
F2	Недоліки правового забезпечення ринкових процесів в Україні	Прозорість та логічність правових норм ринку
F3	Виникнення дефіциту електричної енергії на виробничі потреби	Без електроенергії ІР в галузі електротехніки не має сенсу
F4	Поява альтернативи інтелектуальним технологіям (зменшення місткості ринку)	Це один з інтегральних факторів ризиків
F5	Збільшення частки імпортних надходжень на технологічний ринок України	Імпорт витісняє українського розробника
F6	Посилення політичної нестабільності в Україні	Політичні ризики прямо впливають на економіку
F7	Пониження якості інтелектуальних розробок вітчизняного виробництва	Якість – важливий кон'юнктурний чинник
F8	Посилення фіскального тиску з боку держави на розробників ІВ	Можуть бути непередбачувані наслідки
F9	Складнощі з забезпеченням виробництва з використанням ІВ	Призводить до скорочення виробництва продукції
F10	Зміна уподобань цільових споживачів на користь імпортних технологій	Веде до зміни структури ринку на користь імпорту
F11	Зростання собівартості розробки українських об'єктів ІВ	Призводить до росту ціни і зменшенню збуту
F12	Розлад в роботі банківської сфери (складнощі отримання кредитів)	Виникають складнощі в виробництві та збуті
F13	Зменшення обсягів експорту українських інтелектуальних технологій	Збільшується пропозиція на вітчизняному ринку
F14	Відсутність або зменшення державної підтримки інноваційної діяльності	Появляються складнощі в інноваційній політиці
F15	Погіршення роботи ринкових механізмів виробництва і збуту інноваційної продукції	Веде до погіршення кон'юнктури ринку
F16	Недобросовісність торгових партнерів	Веде до розладу ринку

Відповіді експертів було оброблено, згруповано і представлено в вигляді таблиці переваг (табл.2). Оцінка відповідей експертів здійснювалась з використанням таблиці критеріїв, побудова якої була виконана по наступному алгоритму. При порівнянні двох факторів ризику експерт на їх перетині (перетин стовпчика та стрічки) виставляв одну з трьох наперед встановлених оцінок [1,7,12]:

❖ оцінка «1,0», якщо фактор, вказаний в стовпчику мав, на думку експерта, більшу ступінь ризику (пріоритет стовпчика);

❖ оцінка «0,0», якщо фактор, вказаний в стовпчику мав, на думку експерта, меншу ступінь ризику (пріоритет стрічки);

❖ оцінка «0,5», якщо фактор, вказаний в стовпчику мав, на думку експерта, таку ж саму ступінь ризику (рівноцінність факторів ризику).

Пропозиції всіх 16 експертів наведені в табл.2, де представлено підсумкові результати першого етапу експертизи важливості факторів ризику. При формуванні табл.2 оцінки, виставлені кожним експертом, склалися.

Таблиця 2 - Експертні оцінки факторів ризику кон'юнктури українського технологічного ринку (ринок ІВ)

Шифр фактору ризику	Шифр фактору ризику																Результат	Ранг
	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12	F13	F14	F15	F16		
F1	X	10,0	7,5	3,5	7,0	2,5	6,5	12,5	11,5	10,0	8,0	13,0	14,5	5,0	11,0	15,5	158,0	5
F2	6,0	X	3,5	5,0	7,5	10,5	4,0	11,5	9,5	7,0	9,5	11,5	12,0	14,0	11,5	14,5	137,5	6
F3	8,5	12,5	X	7,0	9,5	12,0	9,0	14,0	11,5	10,5	10,0	14,0	14,0	5,0	12,0	14,5	174,0	2
F4	12,5	11	9,0	X	10,5	15,0	9,5	15,0	13,0	12,5	13,0	14,5	15,0	16,0	14,5	15,5	196,5	1
F5	9,0	8,5	6,5	5,5	X	10,0	7,0	12,5	12,0	11,0	9,5	11,5	12,5	5,0	13,5	15,5	158,5	4
F6	3,5	5,5	4,0	1,0	6,0	X	3,5	9,5	8,0	7,5	6,5	8,5	10,0	13,5	8,5	14,0	113,5	10
F7	9,5	12,0	7,0	6,5	9,0	12,5	X	12,5	12,0	11,0	10,5	13,0	13,5	14,5	12,0	15,0	161,5	3
F8	3,5	4,5	2,0	1,0	3,5	3,5	3,5	X	5,5	2,5	6,5	7,5	8,0	12,5	6,0	13,5	89,5	13
F9	4,5	5,5	4,5	3,0	4,0	8,0	4,0	10,5	X	8,0	8,5	9,5	10,5	5,0	12,5	14,0	123,0	9
F10	6,0	9,0	6,5	3,5	5,0	8,5	5,0	13,5	8,0	X	7,5	10,0	10,5	15,5	8,0	14,5	132,0	8
F11	8,0	8,5	6,0	3,0	6,5	10,5	6,5	9,5	7,5	8,5	X	9,5	11,5	5,0	12,5	13,5	133,5	7
F12	3,0	4,5	2,0	1,5	4,5	7,5	3,0	8,5	6,5	6,0	6,5	X	3,0	14,5	7,0	13,0	96,0	12
F13	1,5	4,0	2,0	1,0	3,5	6,0	2,5	8,0	5,5	5,5	4,5	8,0	X	9,0	7,0	10,5	78,5	14
F14	1,0	2,0	1,0	0,0	1,0	2,5	1,5	9,5	1,0	3,5	1,0	1,5	5,0	X	1,5	6,5	30,5	16
F15	5,0	4,5	4,0	1,5	2,5	7,5	4,0	10,0	3,5	6,0	3,5	9,0	9,0	14,5	X	14,0	98,5	11
F16	1,5	1,5	1,5	0,5	2,5	2,0	1,0	2,5	2,0	1,5	2,5	3,0	3,5	9,5	2,0	X	36,0	15

Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити ряд важливих висновків. По-перше, українських розробників інтелектуальних технологій практично не хвилюють можливості отримання матеріальної допомоги від держави для підтримки свого бізнесу. Фактор F14 «Відсутність або зменшення державної підтримки інноваційної діяльності» був визначений експертами як найменш ризиковий (табл.2), що пояснюється, на наш погляд, практичною відсутністю такої підтримки з боку держави на протязі багатьох років і практичним пристосуванням розробників ІВ до такого стану.

Наявністю елементів хаосу та відсутністю цивілізаційних ознак ринку пояснює мінімальну увагу експертів до фактору кон'юнктурного ризику F16 «Недобросовісність торгових партнерів». Таке ж пояснення може бути використане і до факторів F15 «Погіршення роботи ринкових механізмів виробництва і збуту інноваційної продукції» (11 рейтингове місце) та фактору F8 «Посилення фіскального тиску з боку держави на розробників ІВ» (13 рейтингове місце). Невисокий рейтинг фактору F12 «Розлад в роботі банківської сфери (складнощі отримання кредитів)», на нашу думку, пояснюється проходженням вітчизняних розробників ІВ через перепони світової фінансової кризи і набуттям в цій сфері певного імунітету. Отримання кредитних запитань і в кращі часи для українських інноваційних підприємств було складною задачею. Високий рейтинг

українських наукових розробок на внутрішньому ринку не визиває критичного стану процесів зменшення експорту цієї продукції (фактор 13). Українська наука в галузі електротехнічної промисловості має ще достатній запас технологічних можливостей для інноваційного оновлення виробництва продукції.

З використанням даних табл.2 було виділено 10 найбільш важливих на цей час факторів ризику кон'юнктури українського технологічного ринку: *F4, F3, F7, F5, F1, F 2, F 11, F 10, F9* та *F 6*. Але дані табл.2 дозволяють встановити тільки ранг факторів ризику кон'юнктури, але не дозволяють встановити «вагомість» фактору в створенні тої чи іншої ринкової кон'юнктури. Теорія та практика використання парних порівнянь для спрощення розрахунків вагомості факторів в табличній формі рекомендує поміняти місцями стовпчики та стрічки в табл.2 [1, 7, 13]. В результаті проведення таких дій отримано вдосконалену таблицю факторів кон'юнктурного ризику (табл.3).

З метою встановлення вагомості найбільш рейтингових факторів кон'юнктурного ризику ринку інтелектуальної власності встановимо передбачення того, що розподіл часток експертів, які віддали свою перевагу більш ризикованим, на їх думку, факторам підкоряється нормальному закону [1, 2, 7, 13]: більша кількість експертів віддає свою перевагу більш важливому фактору ризику, менша кількість – менш важливому, найменша – найменш важливому і т.д. Виходячи з цієї посилки, є можливість, знаючи відповідні частки експертів, встановити відносну вагомість (перевагу) фактора «*i*» перед фактором «*j*».

Таблиця 3 - Вдосконалена таблиця експертних оцінок найбільш важливих факторів кон'юнктурного ризику ринку інтелектуальної власності

Шифр фактор у ризику	Шифр фактору ризику									
	<i>F1</i>	<i>F2</i>	<i>F3</i>	<i>F4</i>	<i>F5</i>	<i>F6</i>	<i>F7</i>	<i>F9</i>	<i>F10</i>	<i>F11</i>
<i>F1</i>	X	6,0	8,5	12,5	9,0	3,5	9,5	4,5	6,0	8,0
<i>F2</i>	10,0	X	12,5	11,0	8,5	5,5	12,0	6,5	9,0	6,5
<i>F3</i>	7,5	3,5	X	9,0	6,5	4,0	7,0	4,5	5,5	6,0
<i>F4</i>	3,5	5,0	7,0	X	5,5	1,0	6,5	3,0	3,5	3,0
<i>F5</i>	7,0	7,5	9,5	10,5	X	6,0	9,0	4,0	5,0	6,5
<i>F6</i>	12,5	10,5	12,0	15,0	10,0	X	12,5	8,0	8,5	10,5
<i>F7</i>	6,5	4,0	9,0	9,5	7,0	3,5	X	4,0	5,0	5,5
<i>F9</i>	11,5	9,5	11,5	13,0	12,0	8,0	12,0	X	8,0	7,5
<i>F10</i>	10,0	7,0	10,5	12,5	11,0	7,5	11,0	8,0	X	8,5
<i>F11</i>	8,0	9,5	10,0	13,0	9,5	5,5	10,5	8,5	7,5	X

По даним вдосконаленої таблиці факторів кон'юнктурного ризику (табл.3) знайдемо частки випадків переваги ознаки (фактора) *i* над ознакою (фактором) *j*. При цьому ми виходимо з сумарних балів, отриманих кожним

фактором, при попарному порівнянні 16 експертами. Це означає, що максимальний бал, який міг би отримати найбільш важливий фактор ризику, дорівнює 16 (кожний з експертів при порівнянні даного фактору з іншим віддав би перевагу саме йому). В цьому випадку частка випадків переваг дорівнювала б одиниці $(16 : 16) = 1$, тобто має місце повне узгодження думок експертів щодо переваги даного фактору кон'юнктурного ризику над іншим. Результати проведених розрахунків зведемо в табл. 4.

Таблиця 4 - Розрахунок часток випадків надання експертами переваг фактору i перед фактором j

Шифр фактору ризику	Шифр фактору ризику									
	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F9	F10	F11
F1	X	0,375	0,531	0,781	0,562	0,219	0,594	0,281	0,375	0,500
F2	0,625	X	0,781	0,687	0,531	0,344	0,75	0,405	0,562	0,405
F3	0,469	0,219	X	0,562	0,405	0,25	0,437	0,281	0,344	0,375
F4	0,219	0,312	0,437	X	0,344	0,062	0,405	0,187	0,219	0,187
F5	0,437	0,469	0,594	0,656	X	0,375	0,562	0,25	0,312	0,405
F6	0,781	0,656	0,75	0,937	0,625	X	0,781	0,500	0,531	0,656
F7	0,405	0,25	0,562	0,594	0,437	0,219	X	0,25	0,312	0,344
F9	0,719	0,594	0,719	0,812	0,75	0,500	0,75	X	0,500	0,469
F10	0,625	0,437	0,656	0,781	0,687	0,469	0,687	0,500	X	0,531
F11	0,500	0,594	0,625	0,812	0,594	0,344	0,656	0,531	0,469	X

У математичній моделі, яка лежить в основі побудови шкали за методом парних порівнянь, передбачається, що частка випадків підпорядкована нормальному закону розподілу і описується інтегральною функцією Лапласа $F(Q_{ij})$:

(1)

$$F(Q_{ij}) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{Q_{ij}} e^{-\frac{Q_{ij}^2}{2}} dQ$$

де Q_{ij} – випадкова величина, яка в даному випадку визначає конкретне місце кожної ознаки і яку можна інтерпретувати як кількісну оцінку відносної переваги ознаки (фактора) i над ознакою (фактором) j ; $F(Q_{ij})$ – ймовірність надання переваги ознаки i перед ознакою j .

В даному випадку значення $F(Q_{ij})$ можна інтерпретувати як частку випадків надання відносної переваги однієї ознаки іншій. Відносну перевагу ознаки i перед ознакою j можна визначити за таблицями інтегральної функції Лапласа (функції розподілення нормованого нормального розподілення) [1, 2, 7, 13]. Таблиця дозволяє знайти значення функції Лапласа по відомому значенню аргументу, або, навпаки, по відомому значенню функції Лапласа потрібно знайти значення аргументу, що ми й будемо робити в даному випадку. Це означає, що при проведенні цього дослідження ми за відомою

ймовірністю події (частка випадків надання переваг) ми визначатимемо значення випадкової величини (числове значення відносної переваги).

Однак особливістю таблиці інтегральної функції Лапласа є те, що вона побудована для значень аргументу від 0 до Q_{ij} , а не для інтервалу значень від $-\infty$ до Q_{ij} , як того вимагає формула (2). Тобто таблиці значень інтегральної функції Лапласа дозволяють визначити значення Q_{ij} (відносна перевага фактора i перед фактором j), лише для випадків, коли частка випадків надання переваги фактору i перед фактором j більша або рівна 0,5 ($F(Q_{ij}) \geq 0,5$). Додатнім значенням Q_{ij} відповідають ймовірності $F(Q_{ij}) \geq 0,5$. Тому при знаходженні ймовірності події для від'ємних значень Q_{ij} під час використання цієї таблиці виходять з принципу симетрії ($Q_{ij} = -Q_{ij}$). Беремо з першої таблиці ті $F(Q_{ij})$, які більше 0,5, віднімаємо різницю [$F(Q_{ij}) - 0,5$], а потім вираховуємо функцію по таблиці. Симетричне число Q_{ij} має знак мінус і ту саму абсолютну величину. Виходячи з цих положень, знаходження ймовірності події для від'ємних значень Q_{ij} здійснюється на основі симетричності нормального розподілу [Фещур, Герасимчук, Нікітін]:

$$F(-Q_{ij}) = 1 - F(Q_{ij}) \quad (2)$$

Використовуючи таблиці інтегральної функції Лапласа [1, 7, 13] та використовуючи формулу (2) визначимо числові значення відносної переваги. Результати розрахунків зведемо в табл.5.

Таблиця 5 - Табличні (числові) значення відносної переваги, визначені за допомогою інтегральної функції Лапласа, по часткам випадків табл.4

Ймовірність надання переваги, $F(Q_{ij})$	Числове значення відносної переваги, Q_{ij}	Ймовірність надання переваги, $[1 - F(Q_{ij})]$	Числове значення відносної переваги, $-Q_{ij}$
0,500	0,0	0,500	0,0
0,531	0,08	0,469	-0,08
0,563	0,16	0,437	-0,16
0,594	0,24	0,405	-0,24
0,625	0,32	0,375	-0,32
0,656	0,41	0,344	-0,41
0,687	0,49	0,312	-0,49
0,719	0,58	0,281	-0,58
0,75	0,67	0,25	-0,67
0,781	0,78	0,219	-0,78
0,813	0,89	0,187	-0,89
0,875	1,15	0,125	-1,15
0,937	1,54	0,062	-1,54
0,9997	4,0	0	-4,0

Наступний етап розрахунків вагових коефіцієнтів факторів кон'юнктурного ризику полягає у перетворенні часток випадків надання експертами переваг фактору i перед фактором j (табл.4) $F(Q_{ij})$ у значення аргументу Q_{ij} з використанням формули (2.3) та даних табл.5. Результати розрахунків заносимо в табл.6, яка побудована за асиметричним принципом, тобто приймається посилка $Q_{ij} = -Q_{ji}$, а по діагоналі таблиці виставляються нульові значення

З використанням даних табл.6 необхідно визначити вагомість факторів, які впливають на рівень кон'юнктури українського ринку інтелектуальної власності в сторону її погіршення. Пропонується вирішити це завдання з використанням критеріїв відбору кращого варіанту [1, 2, 13], який віддає найбільшу «вагомість» в погіршенні кон'юнктури ринку інтелектуальної власності тому фактору, в якого буде найбільша сума відносних переваг, наданих експертами. Вагомість інших (вже менш важливих) факторів визначається по аналогічному сценарію.

Таблиця 6 - Значення відносних переваг фактору « i » перед фактором « j »

Шифр фактору ризику	Шифр фактору ризику									
	$F1$	$F2$	$F3$	$F4$	$F5$	$F6$	$F7$	$F9$	$F10$	$F11$
$F1$	0	-0,32	0,08	0,78	0,16	-0,78	0,24	-0,58	-0,32	0,00
$F2$	0,32	0	0,78	0,49	0,08	-0,41	0,75	-0,24	0,16	-0,24
$F3$	-0,08	-0,78	0	0,16	-0,24	0,25	-0,16	-0,58	-0,41	-0,32
$F4$	-0,78	-0,49	-0,16	0	-0,41	-1,54	-0,24	-0,89	-0,78	-0,89
$F5$	-0,16	-0,08	0,24	0,41	0	-0,32	0,16	0,25	-0,49	-0,24
$F6$	0,78	0,41	0,75	1,54	0,32	0	0,78	0,00	0,08	0,41
$F7$	-0,24	0,25	0,16	0,24	-0,16	-0,78	0	0,25	-0,49	-0,41
$F9$	0,58	0,24	0,58	0,89	0,75	0,00	0,75	0	0,00	-0,08
$F10$	0,32	-0,16	0,41	0,78	0,49	-0,08	0,49	0,00	0	0,08
$F11$	0,00	0,24	0,32	0,89	0,24	-0,41	0,41	0,08	-0,08	0

Результати відповідних розрахунків кількісної оцінки значення факторів в погіршенні умов функціонування технологічного ринку інтелектуальної власності представлені нами в табл.7.

Для розрахунку вагомості факторів кон'юнктурного ризику в табл. 7 проведено розрахунки середньоарифметичного значення відносних переваг $\overline{F_{ij}}$, потім проведено їх трансформацію з метою отримання тільки позитивних значень $\overline{F_{ij}}$ та здійснено їх нормування (сума нормованих значень вагомості факторів, що аналізуються дорівнює одиниці: $\sum_i F_i^{6az} = 1$).

Наступна дія пов'язана з кількісною оцінкою рівня ризику погіршення кон'юнктури українського ринку інтелектуальної власності за рахунок кожного з визначених вище факторів. Вказана оцінка була проведена тією ж експертною групою за 10-бальною шкалою (10 балів – вплив фактора на погіршення кон'юнктури ринку найбільш сильний). Результати експертної оцінки ризику за рахунок кожного фактору приведені нами в табл.8.

Таблиця 7 - Визначення ваги факторів кон'юнктурного ризику

Шифр фактору ризику	Шифр фактору ризику									
	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F9	F10	F11
F1	0	-0,32	0,08	0,78	0,16	-0,78	0,24	-0,58	-0,32	0,00
F2	0,32	0	0,78	0,49	0,08	-0,41	0,75	-0,24	0,16	-0,24
F3	-0,08	-0,78	0	0,16	-0,24	0,25	-0,16	-0,58	-0,41	-0,32
F4	-0,78	-0,49	-0,16	0	-0,41	-1,54	-0,24	-0,89	-0,78	-0,89
F5	-0,16	-0,08	0,24	0,41	0	-0,32	0,16	0,25	-0,49	-0,24
F6	0,78	0,41	0,75	1,54	0,32	0	0,78	0,00	0,08	0,41
F7	-0,24	0,25	0,16	0,24	-0,16	-0,78	0	0,25	-0,49	-0,41
F9	0,58	0,24	0,58	0,89	0,75	0,00	0,75	0	0,00	-0,08
F10	0,32	-0,16	0,41	0,78	0,49	-0,08	0,49	0,00	0	0,08
F11	0,00	0,24	0,32	0,89	0,24	-0,41	0,41	0,08	-0,08	0
$\sum F_{ij}$	0,74	-0,69	3,16	6,18	1,23	-4,07	3,18	-1,71	-2,33	-1,69
$\overline{F_{ij}} = \frac{\sum F_{ij}}{16}$	0,04	-0,04	0,19	0,38	0,07	-0,25	0,19	-0,10	-0,15	-0,10
$\overline{F_{ij}^{mp}} = \frac{\sum F_{ij}^{mp}}{16} - (-0,25 - 1)$	1,29	1,21	1,44	1,63	1,32	1,0	1,44	1,15	1,10	1,15
$\sum \overline{F_{ij}^{mp}}$	12,73									
Нормування вагомості факторів кон'юнктурного ризику:										
$F_{ij}^{6a2} = \frac{\overline{F_{ij}^{mp}}}{\sum \overline{F_{ij}^{mp}}} = \frac{\overline{F_{ij}^{mp}}}{12,73}$										
F_i^{6a2}	0,10	0,09	0,12	0,13	0,11	0,07	0,12	0,09	0,08	0,09

З використанням даних табл.7 та 8 є можливість провести кількісне оцінювання міри ризику погіршення кон'юнктури технологічного ринку. Для цього пропонується використовувати наступну формулу [10; 1]:

$$O_{риз} = \sum_{i=1}^{i=n} (F_i^{пуз} F_i^{газ}), \quad (3)$$

де $O_{риз}$ - рівень ризику погіршення кон'юнктури українського ринку інтелектуальної власності; $F_i^{газ}$ - вагомість i -го фактору кон'юнктурного ризику; $F_i^{пуз}$ - ступінь кон'юнктурного ризику за рахунок i -го фактору.

Таблиця 8 - Експертне оцінювання рівня впливу кон'юнктурних факторів на погіршення умов функціонування українського ринку інтелектуальної власності

Номер експерта	Шифр фактору ризику									
	<i>F1</i>	<i>F2</i>	<i>F3</i>	<i>F4</i>	<i>F5</i>	<i>F6</i>	<i>F7</i>	<i>F9</i>	<i>F10</i>	<i>F11</i>
№1	4	5	5	6	5	4	6	3	6	5
№2	3	3	6	8	4	3	9	4	5	6
№3	5	4	8	5	6	5	6	3	7	7
№4	4	2	3	6	3	2	7	3	5	5
№5	3	5	4	9	5	5	9	4	6	6
№6	2	4	7	7	4	3	7	2	5	4
№7	1	2	5	5	7	4	5	5	8	8
№8	5	3	8	9	5	6	9	6	6	5
№9	4	5	3	8	4	4	8	4	6	8
№10	4	3	6	7	6	3	6	2	8	6
№11	3	4	4	9	4	2	8	3	9	4
№12	2	5	6	8	7	5	6	5	5	7
№13	5	6	8	6	5	3	8	3	7	5
№14	2	3	3	9	3	4	7	2	8	6
№15	3	5	5	7	6	5	7	5	5	8
№16	2	3	6	5	4	3	8	2	6	5
Сума балів	52	62	87	114	78	61	116	56	102	95
Середній бал	3,25	3,87	5,43	7,12	4,87	3,81	7,25	3,50	6,37	5,93

Відповідні розрахунки для визначення кількісної оцінки рівня ризику погіршення кон'юнктури ринку зведені нами в табл.9.

Таблиця 9 - Розрахунок кількісного оцінювання рівня ризику погіршення кон'юнктури українського ринку інтелектуальної власності

Шифр	Назва фактору ризику	$\Phi_{i}^{газ}$	$\Phi_{i}^{пуз}$	$\Phi_{i}^{газ} \cdot \Phi_{i}^{пуз}$
<i>F1</i>	Погіршення кон'юнктури загально-національного українського ринку	0,10	3,25	0,325
<i>F2</i>	Недоліки правового забезпечення ринкових процесів в Україні	0,09	3,87	0,348
<i>F3</i>	Виникнення дефіциту електричної енергії на виробничі потреби	0,12	5,43	0,652
<i>F4</i>	Поява альтернативи інтелектуальним технологіям (зменшення місткості ринку)	0,13	7,12	0,926
<i>F5</i>	Збільшення частки імпорتنих надходжень на технологічний ринок України	0,11	4,87	0,536
<i>F6</i>	Посилення політичної нестабільності в Україні	0,07	3,81	0,267

F7	Пониження якості інтелектуальних розробок вітчизняного виробництва	0,12	7,25	0,870
F9	Складнощі з забезпеченням виробництва з використанням ІВ	0,09	3,50	0,315
F10	Зміна уподобань цільових споживачів на користь імпортних технологій	0,08	6,37	0,510
F11	Зростання собівартості розробки українських об'єктів ІВ	0,09	5,93	0,534
<i>Всього:</i>		1,00		5,283

Для оцінки отриманого результату (табл.9) необхідно скласти шкалу з критеріями інтерпретації кількісних оцінок рівня ризику погіршення кон'юнктури українського ринку інтелектуальної власності. На основі обробки та доопрацювання наукових пропозицій в цій галузі [10, 1, 8, 13] обґрунтовано відповідні рекомендації, використання яких дозволяє надавати економічну інтерпретацію отриманим в табл. 9 кількісним результатам. Пропозиції з цього приводу зведені нами в табл. 10.

Таблиця 10 - Рекомендації по оцінці кон'юнктурного ризику

Межі інтервалу міри ризику		Загальна характеристика а ризику	Детальна характеристика ризику погіршення ринкової кон'юнктури
початок	кінець		
0	0,5	Ризик відсутній	Ринок в стадії розвитку. Рівень конкуренції невисокий. Технологія домінує в уподобаннях споживачів.
0,5	2,8	Ризик мінімальний	Ринок практично сформований. Нормальний рівень конкуренції. Особливих загроз погіршенню кон'юнктури немає
2,8	5,5	Ризик підвищений	Ринок в стадії комерційного успіху. Є загроза загострення конкуренції. Технологія потребує модернізації або заміни на більш прогресивну
5,5	7,5	Ризик критичний	Ринок в початковій стадії спаду. Загрози конкурентів посилені. Необхідна термінова диверсифікація ринкової і технологічної політики.
7,5	10,0	Ризик недопустимий	Критичний стан ринку. Технологія не конкурентоздатна. Потрібна заміна технології або зміна сегменту ринку.

Висновки. Проведене оцінювання рівня кон'юнктурного ризику свідчить, що для вітчизняного ринку інтелектуальної власності в галузі електротехнічного виробництва має місце підвищений ризик (5,283 бали з максимальних 10) погіршення умов його функціонування. Найбільш вагомими факторами ризику кон'юнктури цього ринку визначено наступні: пониження якості інтелектуальних технологій українського виробництва та поява альтернативи вітчизняним науковим розробкам (зменшення місткості ринку).

Список літератури: 1.Герасимчук З.В. Оцінювання ризику функціонування вітчизняного ринку молочних продуктів України/З.В.Герасимчук, О.В.Кошій [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://194.44.242.244/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_38/7.htm. 2. Голубков Е.П.

Маркетинговые исследования: теория, методология и практика/Е.П.Голубков. – М.: Финпрес, 2000. – 464 с. **3.** *Кучеренко В.Р.* Конъюнктура рынка научно-технической продукции/В.Р.Кучеренко //Инвестирование экономики Украины в условиях рынка. –Одеса: Институт проблем ринку й економіко-екологічних досліджень НАН України, 1998.- 195с. **4.** *Кучеренко В.Р.* Основи економічної кон'юнктури/В.Р.Кучеренко, В.А.Карпов : Навч. посіб. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с. **5.** *Кучеренко В.Р.* Проблемы конъюнктурных исследований на рынках товаров и услуг. /Научное издание- Одесса : ОГЭУ, 2006.- 205 с. **6.** *Ліпич Л. Г.* Система показників оцінки кон'юнктури ринку/Л.Г.Ліпич, О.В.Кошій. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2007_12/R1/1.pdf. **7.** *Машина Н.І.* Економічний ризик і методи його вимірювання/Н.І.Машина. – К., 2003. – 188 с. **8.** *Оболенцева Л. В.* Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку/Л. В. Оболенцева. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 249 с. **9.** Ризики в маркетингу/[Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://student.zoomru.ru/market/riziki-marketingu/50349.393767.sl.html> **10.** Статистика рынка товаров и услуг /Под редакцией И.К. Беляевского. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 430 с. **11.** *Фещур Р.В.* Статистика/ Р.В. Фещур, А.Ф.Барвінський, В.П.Кічор. – Львів: «Інтелект-Захід», 2001. – 276 с. **12.** *Нікітін А. В.* Маркетинг у банку/А.В.Нікітін: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2001. - 170 с. **13.** *Кобелева Т.О.* Визначення ризику оцінки стану кон'юнктури вітчизняного ринку асинхронних двигунів/Т.О.Кобелева, П.Г.Перерва П.Г.//Маркетинг і менеджмент інновацій.- 2012.- №1.- С.79-88.

Bibliography (transliterated): **1.** Gerasimchuk Z.V. *Ocinjuvannja riziku funkcionuvannja vitchiznjanogo rinku molochnih produktiv Ukraini*/Z.V.Gerasimchuk, O.V.Koshhij [Elektronnij resurs].- Rezhim dostupu: http://194.44.242.244/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_38/7.htm. **2.** Golubkov E.P. *Marketingove issledovanija: teorija, metodologija i praktika*/E.P.Golubkov. – М.: Finpres, 2000. – 464 s. **3.** Kucherenko V.R. *Kon'junktura rynku nauchno-tehnicheskoy produkcii*/V.R.Kucherenko //Investirovanie jekonomiki Ukrainy v uslovijah rynku. –Odesa: Institut problem rinku j ekonomiko-ekologichnih doslidzhen' NAN Ukraïni, 1998.- 195s. **4.** Kucherenko V.R. *Osnovi ekonomichnoj kon'junkturi*/V.R.Kucherenko, V.A.Karpov : Navch. posib. - Kïiv: Centr navchal'noi literaturi, 2004. – 224 s. **5.** Kucherenko V.R. *Problemy kon'junkturnyh issledovanij na ryнках tovarov i uslug.* /Nauchnoe izdanie- Odessa : OGJeU, 2006.- 205 s. **6.** Lipich L. G. *Sistema pokaznikov ocinki kon'junkturi rinku*/L.G.Lipich, O.V.Koshhij. – Rezhim dostupu: www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2007_12/R1/1.pdf. **7.** Mashina N.I. *Ekonomichnij rizik i metodi jogo vimirjuvannja*/N.I.Mashina. – К., 2003. – 188 s. **8.** Obolenceva L. V. *Kon'junkturni doslidzhenja galuzevogo rinku*/L. V. Obolenceva. – H.: HNAMG, 2010. – 249 s. **9.** *Riziki v marketingu*/[Elektronnij resurs].- Rezhim dostupu: <http://student.zoomru.ru/market/riziki-marketingu/50349.393767.sl.html> **10.** *Statistika rynku tovarov i uslug* /Pod redakciej I.K. Beljaevskogo. – М.: Finansy i statistika, 1997. – 430 s. **11.** Feshhur R.V. *Statistika*/ R.V. Feshhur, A.F.Barvinskij, V.P.Kichor. – L'viv: «Intelekt-Zahid», 2001. – 276 s. **12.** Nikitin A. V. *Marketing u banku*/A.V.Nikitin: Navch.-metod. posibnik dlja samost. vivch. disc. — К.: KNEU, 2001. - 170 s. **13.** Kobleva T.O. *Viznachennja riziku ocinki stanu kon'junkturi vitchiznjanogo rinku asinhronnih dviguniv*/T.O.Kobleva, P.G.Pererva P.G.//Marketing i menezhment innovacij.- 2012.- №1.- S.79-88.

Надійшла до редколегії 24.03.2014

Є.Л. АНДРЕЄВА, ас., НТУ «ХП»

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Стаття присвячена розгляду сучасних проблем формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості машинобудівного підприємства. Проаналізовано стан машинобудівної галузі в Україні, окреслено пріоритетні напрями її розвитку. Обґрунтовано необхідність прийняття ефективних управлінських рішень щодо реагування на потреби ринку та зміни зовнішньої кон'юнктури, вирішення яких є необхідною умовою відновлення здатності підприємств машинобудування генерувати прибуток. Розкрито внутрішні та зовнішні фактори, які пов'язані з характером та ефективністю ведення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності й впливають на конкурентостійкість підприємств машинобудування.

Ключові слова: організаційно-управлінський потенціал, конкурентостійкість підприємства, підприємства машинобудування, розвиток галузі машинобудування, управлінські рішення.

Постановка проблеми. Інтеграція України у будь яке регіональне утворення викликає необхідність проведення ряду структурних перетворень та докорінних зрушень в економіці, з метою забезпечення її конкурентоспроможності при обранні будь-якої з альтернатив. А з урахуванням низького попиту на традиційні вітчизняні товари на зовнішніх ринках, не високий рівень інвестиційної привабливості українських підприємств, обмеженості їх доступу до кредитних ресурсів та постійного посилення конкуренції, виникає потреба в створенні довгострокових механізмів розвитку стратегічних галузей вітчизняної промисловості як учасників зовнішніх конкурентних відносин, тобто підвищення їх конкурентостійкості.

Насамперед, це стосується високотехнологічних секторів економіки, таких як машинобудування, що є потужною базою для впровадження інновацій, забезпечує модернізацію, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах відновлення світового господарства та нарощення виробництва машинобудівних підприємств інших країн після фінансово-економічної кризи 2008 р., посилюються ризики для вітчизняної галузі щодо швидкої реабілітації та забезпечення міжнародної конкурентоспроможності машинобудівної

© Є.Л. Андрєєва, 2014

продукції України на сучасному етапі. Рішення цієї проблеми не можливе без мобілізації, ефективного використання та управління всіма можливими ресурсами підприємств, тобто формування потенціалу для забезпечення нарощування обсягів реалізації української машинобудівної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках в умовах конкуренції. Виходячи з цього, **метою статті** є виявлення та детальний розгляд сучасних проблем формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості машинобудівного підприємства.

Дослідження проблем формування потенціалу конкурентостійкості в організаційно-управлінському аспекті дозволить виявити не тільки необхідні організаційні, інтелектуальні, матеріальні, інформаційні, кадрові та інші ресурси, так і розробити механізм прискороного розвитку підприємств машинобудування й забезпечити їх стійке та захищене від негативних зовнішніх та внутрішніх факторів положення на ринку у довгостроковій перспективі.

Дослідженню різних аспектів потенціалу підприємств машинобудування присвячені роботи таких науковців України, як: Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. [1] в аспекті формування та оцінювання потенціалу підприємства; Кузькін Є.Ю. [2], Юдін М. А. [3], Мельник О.Г. [4] – в аспекті дослідження фінансового потенціалу, оцінкою управлінського потенціалу машинобудівного підприємства займалися Грузінова Л. О. [5-6], Прокопишин Л.М. [7-8], в аспект управління трудовим потенціалом розкрито у працях Бажана І. І. [9], Новікова М. М. та Гриньова В. М. [10] та ін. Дослідженням функціонування підприємства в умовах конкуренції та оцінкою конкурентного потенціалу та його складових займалися Бабій І. В. [11], Гудзинський О. Д. [12] та ін. Проте, подальшого дослідження потребує питання формування потенціалу конкурентостійкості підприємства в організаційно-управлінському аспекті.

Виклад основного матеріалу. Підтвердженням визначальної ролі машинобудівної галузі у вітчизняній промисловості, стимулюванні економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності економіки України загалом є пріоритетність розвитку галузі серед стратегічних напрямків державної політики, що законодавчо закріплено у ряді нормативних актів. Так, відповідно до Державної програми розвитку промисловості на період 2003 – 2011 рр., що була направлена на створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави [13], машинобудування визнано однією із основних складових

потенціалу розвитку промисловості, інвестиційноспроможною галуззю промисловості України, що має одні з найбільших в Європі виробничі потужності, здатні до реалізації сучасних технологій і швидкого нарощування обсягів виробництва.

Продовжуючи зрушення у галузі прийнято ряд законодавчо-нормативних актів, що створюють підґрунтя для подальшого реформування машинобудування. Основними актами загальноекономічного значення є «Державна програма активізації економіки на 2013-2014 рр.», «Програма економічних реформ на 2010-2014 рр.», «Концепція Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року», «Державна програма розвитку внутрішнього виробництва» та ін.. На рівні галузі машинобудування діє «Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року», «Концепція Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року» та ін. Загалом заходи передбачені у цих актах направлені на підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудівного комплексу України, впровадження інноваційних процесів на підприємствах машинобудування, впровадження новітніх технологій, спрямованих на розвиток внутрішнього виробництва та інноваційної економіки, що в свою чергу допоможе покращити інвестиційний клімат та інвестиційну привабливість української економіки, підтримати національного виробника у процесі імпортозаміщення, стимулювати процес впровадження інновацій у супутніх машинобудуванню галужах та підвищення загальний рівень конкурентоспроможності держави, що за останній рік значно погіршився.

Так, за результатами рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності наша країна після поліпшення показника протягом 2009 - 2012 рр. та досягши докризового рівня (4,13 бали з 7 можливих), у 2013 році, отримавши показник 4,05 бали, втратила 11 позицій у рейтингу зайнявши 84 місце. Серед основних негативних факторів впливу на такий результат є згубний вплив управлінської сфери на розвиток бізнесу та залучення інвестицій, регресуючи процеси у якості надання освітніх послуг та рівня розвитку науки, незначне використання передових інноваційних розробок у виробництві, незахищеність майнових та інтелектуальних прав власності, відтік висококваліфікованих кадрів [16]. Тобто, несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура виявила неспроможність підприємств машинобудування України протистояти негативним впливам кризових явищ та утримувати в цих умовах конкурентні позиції, тому постає необхідність формування достатнього організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування України.

Повільне відновлення виробництва за Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [20] спричинено глибокими структурними диспропорціями - значна частка виробництва є технічно та технологічно відсталою з високим ступенем зношеності основних фондів, низьким рівнем використання виробничих потужностей, високою енерго- та ресурсоемністю, відсутністю або низьким рівнем впровадження інновацій. При цьому не використовується значна частина науково-технічного потенціалу.

Ефективних управлінських рішень потребує питання оперативного реагування на потреби ринку та зміни зовнішньої кон'юнктури, вирішення яких є необхідною умовою відновлення здатності підприємств машинобудування генерувати прибуток, що є вкрай актуальним питанням в реаліях сьогодення. Підтвердженням цього є аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування та рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування (табл. 1-2).

Таблиця 1 - Фінансові результати від звичайної діяльності підприємств машинобудування до оподаткування

Рік	Галузь економіки	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
2009 ¹	Промисловість	-4788,1	59,7	43697,3	40,3	48485,4
	Добувна промисловість	2978,8	56,5	9715,5	43,5	6736,7
	Переробна промисловість	-8958,5	60,5	27668,5	39,5	36627,0
	Машинобудування	1921,1	60,7	8360,5	39,3	6439,4
2010 ²	Промисловість	31221,1	58,7	68933,1	41,3	37712,0
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	24265,9	47,8	26998,6	52,2	2732,7
	Переробна промисловість	5304,9	60,6	33784,7	39,4	28479,8
2011 ²	Машинобудування	6859,0	60,2	9771,5	39,8	2912,5
	Промисловість	58662,3	62,6	106688,2	37,4	48025,9
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	30260,7	50,9	39776,7	49,1	9516,0
	Переробна промисловість	17133,6	64,5	49035,0	35,5	31901,4
2012 ²	Машинобудування	14637,6	67,3	17053,6	32,7	2416,0
	Промисловість	21353,4	62,4	86504,1	37,6	65150,7
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15698,3	49,3	25672,4	50,7	9974,1
	Переробна промисловість	-1842,4	64,1	45808,2	35,9	47650,6
	Машинобудування	13322,8	67,0	16515,8	33,0	3193,0

Примітки: ¹ Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (ДК 009:2005)

² Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (ДК 009:2010)

Джерело: таблицю складено автором на основі [18].

Таблиця 2 - Рентабельність операційної діяльності машинобудівних підприємств

Рік	Галузь економіки	Результат від операційної діяльності, млн. грн.	Витрати операційної діяльності, млн. грн.	Рівень рентабельності, %
1	2	3	4	5
2009 ¹	Промисловість	18666,7	1037759,5	1,8
	Добувна промисловість	4839,8	112615,6	4,3
	Переробна промисловість	10529,6	737552,2	1,4
	Машинобудування	5577,5	119043,2	4,7
2010 ²	Промисловість	48602,3	1371650,4	3,5
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	23330,9	157251,9	14,8
	Переробна промисловість	22103,8	965426,3	2,3
	машинобудування	10026,1	143600,1	7,0
2011 ²	Промисловість	81805,4	1742908,8	4,7
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	34074,2	196523,1	17,3
	Переробна промисловість	35358,4	1200123,6	2,9
	Машинобудування	17788,6	191449,2	9,3
2012 ²	Промисловість	52583,2	1568185,0	3,4
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	22655,9	154455,6	14,7
	Переробна промисловість	18136,8	1022995,5	1,8
	Машинобудування	16598,1	168408,6	9,9

Примітки: ¹ Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (ДК 009:2005)

² Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (ДК 009:2010)

Джерело: таблицю складено автором на основі [18].

Як видно із табл. 1 не дивлячись на отриманий сукупний прибуток у розмірі 1921,1 млн. грн. у 2009 р., 6859,0 млн. грн. у 2010 р., 14637,6 млн. грн. у 2011 р. та 13322,8 млн. грн. у 2012 р., питома вага підприємств, які одержали збиток у загальній кількості підприємств, залишається значущою хоч і має тенденцію до зниження 39,3 % у 2009 р. до 33,0 % у 2012 р. Розглядаючи динаміку рентабельності операційної діяльності, що надана у табл. 2, слід відмітити випереджаючий рівень рентабельності добувної промисловості, що збільшився з 4,3 до 14,7 % протягом 2009 – 2012 рр., в той час як загалом по промисловості цей показник зріс з 1,8 до 3,4 %, а у машинобудуванні з 4,7 до 9,9 % протягом цього ж періоду. Проте, не дивлячись на загальну тенденцію до зростання, рівень рентабельності залишається низьким, що свідчить про малоефективне управління витратами

операційної діяльності, притаманні українській промисловості матеріалоємність та енергоємність виробництва.

Тож, проаналізувавши ряд показників, що характеризують стан та результати функціонування машинобудівного комплексу України, можна стверджувати, про його значну чутливість до зовнішніх та внутрішніх негативних факторів. Причиною цього є низька здатність адаптування до кризових явищ через недостатній рівень конкурентоспроможності продукції вітчизняного машинобудування внаслідок науково-технологічного відставання від закордонних конкурентів, значного зносу основних засобів та важкість технічного переозброєння через брак власних коштів та обмежений доступ до кредитних ресурсів через високі відсоткові ставки комерційних банків та низька ліквідність активів фінансового сектору. Крім цього зниження попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку та значна експортоорієнтованість підприємств машинобудування України призводить до залежності від змін світової кон'юнктури та попиту на зовнішньому ринку, що формується в основному за рахунок виробничих підприємств, які також постраждали під час фінансово-економічної кризи.

Негативний вплив на результативність подолання наслідків кризи впливає й державне регулювання в аспекті тривалого утримання курсу національної валюти, коли у більшості країн світу буда проведена жорстка монетарна політика та спостерігалися девальваційні тенденції, що позначилося на рівні рентабельності та цінової конкурентоспроможності українського машинобудування у порівнянні з закордонними конкурентами.

Тому для врегулювання ситуації необхідна активізація державної політики у напрямках стимулювання розвитку галузі машинобудування, завершення інституційних та структурних реформ. Крім державної підтримки підприємства машинобудування потребують нових пріоритетів ефективної діяльності, направленої на забезпечення стійкого та стабільного функціонування в умовах конкуренції та дії інших зовнішніх збурюючі факторів у довгостроковій перспективі, що не можливо без вдосконалення виробничого, фінансового, маркетингового, логістичного менеджменту на підприємствах та формування достатнього потенціалу для забезпечення цих завдань, а отже і формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості машинобудівного підприємства.

Для аналізу організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості машинобудівного підприємства було обрано дев'ять підприємств машинобудівного комплексу України, які відрізняються специфікою своєї виробничої діяльності та мають певні проблеми у

ефективності функціонування. ПАТ «Азовмаш», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря», ПАТ «Донецькгірмаш», ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», ПАТ «Словважмаш», ВАТ «Потенціал», ПрАТ «Горлівський машинобудівник».

Для розробки системи ефективних заходів та організації своєї роботи так, щоб зміцнити конкурентні переваги та досягти зниження ризиків функціонування необхідний системний аналіз факторів, що негативно позначаються на функціонуванні підприємств (табл. 3). Так як, не дивлячись на загальну тенденцію у нарощенні обсягів виробництва продукції та орієнтованість на її оновлення, розробку та освоєння нових технологій та курс на модернізацію виробництва, підприємства машинобудівної галузі мають ряд спільних проблем: посилення конкуренції з боку закордонних виробників, високий ступінь зносу виробничих потужностей, тенденція до збільшення цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали, податкове, валютне та митне законодавство України часто змінюється. Всі ці та інші фактори значно ускладнюють планування та прогнозування діяльності підприємств на тривалий проміжок часу та як наслідок позначається на конкурентоспроможності продукції та конкурентостійкості підприємства загалом.

Таблиця 3 - Аналіз проблем функціонування підприємств машинобудування

Підприємство	Основні проблеми підприємства, що аналізується
1	2
ПАТ «Азовмаш»	політична та економічна нестабільність в економіці країни; невдосконаленість податкового законодавства та великий податковий тиск; підвищення цін на енергоносії, вартості послуг на перевезення вантажів; нестабільна робота металургійного комплексу; високий знос основних засобів, непередбачені заходи державного регулювання; введення квот на імпорт продукції вагобудування з боку влади Російської Федерації
ПАТ «Дніпроважмаш»	висока вартість тарифів Укрзалізниці за транспортування продукції та сировини; зростання вартості енергоносіїв; нестача обігових коштів та несприятливі умови кредитування; постійна зміна законодавства
ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	підвищення вартості сировини та енергоносіїв; політична та економічна нестабільність в економіці країни; високий ступінь зносу технологічного обладнання
ПАТ «Донецькгірмаш»	зростання цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали, високий ступінь залежності від законодавчих та економічних обмежень
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»	політична та економічна нестабільність в економіці країни; неплатоспроможність Замовників; відсутність збуту за умов зниження інвестиційних вкладень в технічне переозброєння

	машинобудування, металургії та залізничного транспорту; підвищення вартості сировини та енергоносіїв; зміни законодавчої бази
--	---

Закінчення табл. 3

1	2
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	нестабільність попиту, відмовлення споживачів від виробленої продукції; підвищення цін на енергоресурси, сировину та комплектуючі матеріали; несвочасні постачання сировини та комплектуючих матеріалів; нестабільна робота банківської системи; зниження цін конкурентами
ПАТ «Словважмаш»	посилення конкуренції з боку іноземних підприємств; висока вартість тарифів Укрзалізниці за транспортування продукції та сировини; зростання цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали; ризик виникнення нестачі власних коштів зумовлений часо- та ресурсоемістю виробничого процесу; обмеженість доступу до кредитних коштів; залежність від законодавчих або економічних обмежень; залежність від становища коксохімічних та металургійних підприємств
ПАТ «Потенціал»	підвищення цін на енергоносії на паливно-мастильні матеріали
ПрАТ «Горлівський машинобудівник»	зростання цін на енергоносії на паливно-мастильні матеріали; недостатня кількість інвестицій в галузь; значний відсоток кредитування; недостатня кількість кваліфікованих молодих фахівців; недосконале законодавство та політична та економічна нестабільність в економіці країни

Сьогодні підприємства машинобудування України стикаються як із зовнішніми, так із внутрішніми факторами негативного впливу, в тому числі наслідками фінансово-економічної кризи. Прояв зовнішніх чинників має загальноекономічний характер, який створює умови функціонування та управління діяльністю підприємства. Серед них економічна та політична ситуація, ринкове середовище, податкове законодавство та державне регулювання галузі, умови одержання позик та відсоткові ставки по кредитах, можливість цільового фінансування, участь у програмах, які фінансуються з бюджету та ін.

Внутрішні фактори, що мають вплив на конкурентостійкість підприємства безпосередньо пов'язані з характером та ефективністю ведення його операційної (вдале управління поточними витратами, ефективна маркетингова політика, управління системою планування, виробничий менеджмент та ін.), інвестиційної (управління та планування інвестиціями, інвестиційна стратегія тощо) та фінансової (фінансовий менеджмент, управління активами та зобов'язаннями тощо) діяльності.

Розуміння найголовніших проблем діяльності підприємств машинобудівного комплексу України, а також врахування зовнішніх і внутрішніх факторів, що їх спричинюють, сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень щодо формування потенціалу

конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі в організаційно-управлінському аспекті.

Висновки. Спираючись на результати проведеного аналізу діяльності підприємств машинобудівної галузі України, можна зробити висновок, підвищення конкурентостійкості машинобудівної галузі, як локомотиву української промисловості, введе розвиток народного господарства країни на новий щабель. Негативний вплив макроекономічних і політичних процесів, гальмування прийняття важливих та необхідних законопроектів, відображається на загальному стані економіки країни і як наслідок, на зниженні обсягів промислового виробництва в цілому та машинобудівної галузі зокрема. Тому перспективи розвитку машинобудівного комплексу залежать від зацікавленості держави і підтримки нею вітчизняного виробника. Проведений аналіз показує, що не дивлячись на негативні чинники, зусиллями вітчизняних підприємств закладаються основи для покращення конкурентних позицій та зміцнення конкурентних переваг через обрання курсу на оновлення матеріально-технічного оснащення та проведення маркетингових досліджень та покращення інформаційного забезпечення, підвищення кваліфікації та розвиток персоналу на основі мотивації, покращення умов праці та формування соціальної інфраструктури, покращення показників ефективності, модернізація технологічного та виробничого процесів, оновлення модельного ряду, орієнтованого на потреби ринку, обрання курсу на активізацію інноваційної та інвестиційної діяльності. Виходячи з проведеного аналізу, **перспективними напрямками досліджень** вважаємо розробку механізму формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості машинобудівної галузі, який полягає у синтезі в єдину систему взаємопов'язаних часткових механізмів, які мають власне інформаційно-аналітичне забезпечення та відповідають певним критеріям і базуються на визначених принципах, використання яких сприятиме виявленню потенційних можливостей розвитку підприємств в аспекті формування максимального рівня організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості.

Список літератури: 1. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с. 2. Кузькін, С. Ю. Фінансовий потенціал підприємств машинобудівної галузі / С. Ю. Кузькін // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 89-93. 3. Юдін, М. А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства // М. А. Юдін // Економіка промисловості. – 2009. - №5. – С. 158-198. 4. Мельник, О.Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О.Г. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент». – 2007. – № 606. – С. 46-51. 5. Грузинова Л. А. Управленческий потенциал как элемент экономического потенциала промышленного предприятия / Л. А. Грузинова // Прометей. - Донецьк: ДЕГІ, 2010. - № 3 (33). - С. 156-158. 6.

Грузінова, Л. О. Концепція підходу до оцінки управлінського потенціалу машинобудівного підприємства / Л. О. Грузінова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 16 (170). – С. 36 – 41. 7. Прокопишин Л. М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ "Пресмаш") / Л. М. Прокопишин // Проблеми економіки та управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2008. - № 611. - С. 170-175. 8. Прокопишин, Л. М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування/ Л. М. Прокопишин // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №7(97). – С. 138-145. 9. Бажан, І. І. Трудовий потенціал України: формування та використання : монографія / І. І. Бажан. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 144 с. 10. Новікова, М. М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства: Монографія / М. М. Новікова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 212 с. 11. Бабій І. В. Оцінка конкурентного потенціалу в механізмі антикризового управління машинобудівними підприємствами / І. В. Бабій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. - № 5. – Т. 2. – С. 143 – 146. 12. Гудзінський, О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств / О. Д. Гудзінський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко. – К., 2010. – 212 с. 13. Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 № 1174 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-p/conv/> 14. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15> 15. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки в Україні: Закон України від 11.07.2001 № 2623-III [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-14> 16. Украина в мире: обзор международных индексов (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_in_the_world_2013_rus_web.pdf 17. Ромусік, Я. В. Продуктивність праці як елемент світогосподарської диспропорційності / Я. В. Ромусік // Економіка промисловості. – 2010. – №3. – С. 175-180. 18. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 19. Пріоритети та важелі державної політики підтримки інноваційного розвитку машинобудівної промисловості України: Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1273> 20. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки: Постанова Кабінет Міністрів України від 27.02.2013 № 187 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF%20#n208>

Bibliography (transliterated): 1. Fedonin, O.S. Repina, I.M. and Oleksyuk, O.I. (2006), Potential kompaniyi: formuvannya ta otsinka [The Company Potential: formation and evaluation], KNEU, Kyiv, Ukraine. 2. Kuzkin, Ye.Yu. (2009), Finansovyy potencial pidpryyemstv mashynobudivnoyi galuzi [The financial potential of the engineering industry], Finansy Ukrayiny, No. 7, pp. 89-93. 3. Yudin, M.A. (2009), Finansovyy potencial mashynobudivnogo pidpryyemstva [The financial strength of the engineering enterprise], Ekonomika promyslovosti, No. 5, pp. 158-198. 4. Melnyk, O.G. (2007) Finansovyy potencial mashynobudivnogo pidpryyemstva: cutnist ta indykatory otsynuyuvannya, Visnyk natsionalnogo universytetu «Lvivska politekhnika», vol. 606, pp. 46-51. 5. Gruzinova, L.A. (2010), Upravlencheskiy potencial kak element ekonomicheskogo potentsiala promushlennogo predpriyatiya [The management capacity as part of the economic potential of the industrial enterprise], Prometey, No. 3(33), pp. 156-158. 6. Gruzinova, L.O. (2011), Kontseptsiya pidchodu do otsinky upravlinskogo potentsialu mashynobudivnogo pidpryyemstva [The concept approach to the management capacity-building enterprise], Visnyk Schidnoukrayinskogo natsionalnogo universytetu im. Dalya V., No. 16(170), pp. 36-41. 7. Prokopyshyn, L.M. (2008), Metodychni pidchody do otsinky upravlinnya mashynobudivnogo pidpryyemstva na prykladi Presmash [Methodological approaches for assessing the potential of machine-building enterprises management, for example there is Presmash], Problemy

ekonomiky ta upravlinnya, No. 611, pp. 170-175. **8.** *Prokopyshyn, L.M.* (2009), Mechanizm formuvannya ta vykorystannya upravlinskogo potentsialu na pidpryyemstvach mashynobuduvannya [The mechanism of the formation and use of the management capacity in the mechanical engineering], Aktualni problemy ekonomiky, No. 7(97), pp. 138-145. **9.** *Bazhan, I.I.* (2006), Trudovyy potentsial Ukrayiny: formuvannya ta vykorystannya [The employment potential of Ukraine: Formation and Use], TOV «Yugo-Vostok, Ltd», Donetsk, Ukraine. **10.** *Novikova, M.M.* (2008), Systemne upravlinnya trudovym potentsialom pidpryyemstva [Systemic administration of the employment potential of the enterprise], Vyd. KhNEU, Kharkiv, Ukraine. **11.** *Babiy, I.V.* (2011), Otsinka konkurentnogo potentsialu v mekhanizmi antykrizovogo upravlinnya mashynobudivnyimi pidpryyemstvamy [The assessment of potential competition in the mechanism of crisis management machine-building enterprises], Visnyk Chmelynskogo natsionalnogo universytetu, No. 5, vol. 2, pp. 143-146. **12.** *Gudzynskiy, O.D. Sudomyr, S.M. and Gurenko, T.O.* (2010), Upravlinnya formuvanniam konkurentospromozhnogo potentsialu pidpryyemstv [The management of the formation of competitive capacity of enterprises], Kyiv, Ukraine. **13.** Cabinet of Ministers of Ukraine (2003), Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the State program of industrial development for 2003-2011», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-n/conv/> (Accessed 12 March 2014). **14.** The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The Law of Ukraine «On innovation», available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15/> (Accessed 12 March 2014). **15.** The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), The Law of Ukraine «On priority directions of science and technology in Ukraine», available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-14> (Accessed 12 March 2014). **16.** Ukraina v mire: obzor mezhdunarodnykh indeksov (2013), available at: http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_in_the_world_2013_rus_web.pdf (Accessed 13 March 2014). **17.** *Romusik, Ya.V.* (2010), Produktyvnist pratsi yak element svitogospodarskoyi dysproportsiynosti [The labour productivity as a part of the world economic disproportionality], Ekonomika promyslovosti, No. 3, pp. 175-180. **18.** Derzhavnyy komitet stystyky Ukrayiny, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 13 March 2014). **19.** National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine, «Analytical brief «The priorities and leverage public policies that support the development of innovative engineering industry of Ukraine», available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1273> (Accessed 13 March 2014). **20.** Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the State program of intensification of economic development for 2013-2014», available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF/paran208#n208> (Accessed 12 March 2014).

Надійшла до редколегії 24.03.2014

УДК 658.5.

V.M. КОБЕЛЄВ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»;

D.YU. СЛАТІН, магістрант НТУ «ХПІ»;

K.YU. СОКОЛОВ, магістрант НТУ «ХПІ»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ І ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджені існуючі методичні підходи щодо визначення сутності поняття «ефективність господарської діяльності підприємства», надано класифікацію видів ефективності. Запропоновано схему оцінки ефективності господарської діяльності підприємства шляхом

розрахунку інтегрального показника, який дозволяє її оцінювати та прогнозувати. Сформовані групи показників для оцінки економічної і фінансової ефективності підприємства.

Ключові слова: ефективність, показники оцінки, визначення ефективності, оцінка ефективності, господарська діяльність підприємства інтегральний показник.

Постановка проблеми. Питання розвитку та економічного зростання

© В.М. Кобелев, Д.Ю. Слатін, К.Ю. Соколов, 2014

українських підприємств визнається сьогодні невід'ємною частиною усього процесу сприяння зростанню економічного розвитку та максимального використання потенціалу країни для підвищення рівня її конкурентоспроможності у очах світової спільноти. Відтак, розвиток загального механізму ефективного росту економіки в цілому безпосередньо залежатиме від динаміки та рівня ефективності кожного окремого підприємства.

Основна діяльність більшості суб'єктів господарювання пов'язана з виробництвом продукції, виконанням робіт чи наданням послуг з метою їх реалізації та отримання прибутку. Саме результати основної діяльності є визначальними для забезпечення фінансової рівноваги та конкурентоспроможності підприємств у нестабільному ринковому середовищі. У процесі виробництва відбувається свідоме і планомірне комбінування різноманітних виробничих ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, організаційних, інформаційних) і створення нових продуктів.

Для економічного розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки держави загалом необхідно, щоб виробництво продукції було ефективним, тобто здійснювалось при оптимальному витрачанні виробничих ресурсів, мінімальних витратах та максимальній прибутковості.

Постановка задачі Основною метою статті є дослідження сутності поняття ефективність господарської діяльності підприємства та сучасних методичних підходів щодо її визначення, оцінки і прогнозування.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають наукові праці і методичні розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. В процесі дослідження підприємства використані методи аналізу, синтезу та порівняльний метод.

Результати дослідження. Для того, щоб оцінити ефективність діяльності підприємства, її необхідно насамперед визначити. В роботі [13, с.275-286] проведено аналіз поняття «ефективність» різними авторами. Більшість авторів, які формують поняття ефективності, розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання.

Однак більш складним терміном, ніж «ефективність виробництва», є поняття «ефективність функціонування підприємства». У різних джерелах це поняття має назву: «ефективність діяльності підприємства», «ефективність бізнесу», «ефективність виробничої організації», «ефективність господарської діяльності підприємства» (табл. 1).

Таблиця 1 - Перелік понять, які застосовуються різними авторами для характеристики ефективності господарської діяльності підприємства [13, с.275-286]

Автор(и), джерело	Точка зору
Белій А. П., Лисенко Ю. Г., Мадих А. А., Макаров К. Г. [6, с. 31]	Ефективність функціонування підприємства – відношення обсягу виходів підприємства до обсягу входів, які виміряні в сумірних одиницях
Гончаров В. І. [2, с. 394]	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. [4, с. 361]	Ефективна діяльність припускає отримання максимального результату за рахунок наявних ресурсів або отримання певного результату з мінімальними витратами ресурсів
Мейер, М. В. [9, с. 364]	Ефективність бізнесу – це величина доходів, що генеруються бізнес-процесами компанії за вирахуванням витрат, необхідних для їх здійснення
Осипов В. І. [10, с. 711]	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, с. 513]	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. [16, с. 12]	Ефективність виробничої організації визначається її здатністю адаптуватися до зовнішніх умов функціонування, зберігаючи себе при цьому як цілісне утворення
Шеремет О. Д.,	Ефективність господарської діяльності підприємства

Сайфулін Р. С, [17, с. 106]	вимірюється одним з двох способів, що відбивають результативність роботи підприємства або відносно розміру авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва
--------------------------------	---

Дослідження та аналіз наведених визначень дозволяють зробити висновок, що вони трактуються неоднозначно. Продуктивність і прибутковість Осипов В.І. [10] називає двома видами ефективності, що визначають ефективність діяльності підприємства. На нашу думку, ефективність функціонування підприємства повинна визначатись й іншими критеріями.

Як критерій ефективного функціонування у Івашенка Н.П. [4] виступає досягнення максимального результату на основі наявних засобів (принцип максимізації) або досягнення певного результату з використанням мінімальних засобів (принцип мінімізації). Схожий підхід пропонується в джерелах [2, 17]. Шеремет О.Д., Сайфулін Р.С. [17] як критерій ефективності діяльності пропонують розмір споживання авансованих ресурсів, а Гончаров В.І. [2] – ступінь раціонального використання ресурсів, навичок, технології й інших зусиль при задоволенні конкретного ринкового попиту. Перевагою останнього підходу є врахування потреб ринку, оскільки сьогодні можуть бути успішними тільки ті підприємства, які використовують маркетинг для виконання своїх бізнес-функцій.

Федорова Н.Н. [16], застосовуючи у понятті ефективності виробничої організації терміни «адаптація» та «цілісне утворення», підкреслює значення взаємоузгодження елементів системи. На її думку, запорука ефективності системи як єдиного цілого полягає у взаємоузгодженні потенціалів частин його складових. Витрати системи на утримання більш «міцних ланок» лягають тягарем на сукупні витрати системи, знижуючи її ефективність. Отже, ефективність системи залежить насамперед від ступеня її організованості.

Таким чином, аналіз представлених у табл. 1 понять показав, що не існує однозначного поняття «ефективність господарської діяльності підприємства». Воно розглядається з точки зору різних підходів, з урахуванням різного ступеня деталізації, різноманітних факторів. Вчені використовують різну термінологію для визначення цього поняття. Складність аналізу понять, що характеризують ефективність, полягає у різних рівнях ієрархії об'єкта дослідження, а також глибині теоретичних досліджень. Треба відзначити, що нині немає чітких меж між поняттями «ефективність», «ефективність виробництва», «ефективність функціонування підприємства». Часто даючи визначення певного виду ефективності, автори

повністю не розкривають сутності підходу до неї. Отже, поняття ефективності господарської діяльності підприємства має багатоаспектний характер. Тому важливим є виділення за різними ознаками відповідних видів ефективності, кожний з яких має певне значення для системи функціонування підприємства. Узагальнення підходів (класифікація видів ефективності) до ефективності функціонування підприємства надано у табл. 2.

Таблиця 2 - Класифікація видів ефективності підприємства.

Класифікаційна ознака	Види ефективності
Залежно від виду витрачених ресурсів або витрат	Ресурсна; витратна.
Залежно від виду витрачених ресурсів	Використання трудових ресурсів; основних виробничих фондів; матеріальних ресурсів й ін.
Залежно від сфери застосування ефективності	Економічна; соціальна; організаційна; технологічна; правова; психологічна; політична; етична; екологічна.
Залежно від взаємодії системи з зовнішнім середовищем	Внутрішня; зовнішня.
З погляду часу	Статична; динамічна.
Залежно від цілі	Потрібнісна; результативна; витратна.
Залежно від виду результатів	Проміжна; кінцева; змішана.

Вид спожитих витрат або ресурсів визначає витратну або ресурсну ефективність. Остання може визначатися для окремих видів ресурсів: трудових; фінансових; матеріальних й ін.

Ефективність представлена безліччю видів: економічна, соціальна, організаційна, технологічна, правова, психологічна, політична, етична, екологічна [12]. Один вид ефективності може змінюватися за рахунок іншої або частково її компенсувати.

Залежно від взаємодії системи з зовнішнім середовищем виділяють внутрішню й зовнішню ефективність [3; 7]. Перша відображає продуктивність на основі співвідношення витрат і результату. Зовнішня ефективність показує долю підприємства на ринку, можливість створення нових сфер підприємництва, потенційні можливості підприємства.

З погляду часу розглядають статичну й динамічну ефективність [7]. Статична ефективність оцінюється на короткому відрізку часу, коли вирішуються оперативні й тактичні питання. Динамічна ефективність

припускає досягнення більш високих результатів шляхом гнучкого варіювання ресурсами і зміни технології в довгостроковому періоді.

Маркіна І.А. [8] розрізняє три види ефективності підприємства залежно від мети підприємства: потрібнісну, як відношення цілей до потреб, ідеалів і норм; результативну як відношення досягнутого результату до намічених цілей; витратну у вигляді відношення досягнутих результатів до витрат.

Залежно від виду результатів та методу формування показників ефективності Турило О.М., Турило О.О. [15] вирізняють систему оцінки ефективності, в основі якої лежать три види ефективності. «Проміжна ефективність» формується на основі «проміжних» результатів і витрат, «кінцева ефективність» або просто «ефективність», розраховується на основі «кінцевих» показників ефективності результатів і витрат, а змішана ефективність – це синтез показників перших двох видів ефективності.

Виділені види ефективності підприємства характеризують ефективність функціонування підприємства з різних сторін за різними ознаками. Кожний з видів ефективності надає окрему характеристику ефективності функціонування підприємства.

Оцінювання ефективності роботи підприємства є одним з основних елементів системи управління та обґрунтування господарських рішень. Проведення комплексного оцінювання діяльності за різними напрямками за допомогою показників виробничо-господарської діяльності - завдання для внутрішніх та зовнішніх користувачів, які зацікавлені в адекватній оцінці. Різноманітність методів, які застосовуються для цього, зумовлена наявністю мінливого конкурентного середовища. Тому виникає необхідність використання ефективних підходів щодо оцінки економічного стану підприємства, а також знаходження оптимальних шляхів його розвитку та методів управління, які будуть сприяти розвитку підприємства та його спроможності протистояти різноманітним факторам конкурентного середовища.

На нашу думку, ефективність функціонування підприємства повинна визначатися не одним, а декількома важливими критеріями. Здатність підприємства до ефективного функціонування залежить від його конкурентоспроможності у ринковому середовищі. Поняття «конкурентоспроможність» і «ефективність» є характеристикою економічного розвитку підприємства. Але конкурентоспроможність характеризує економічний розвиток суб'єкта господарювання як підмножину більш складної й відкритої економічної системи. Якщо ефективність відображає стан внутрішнього руху підприємства відносно його мети, або співвідношення «витрати - результати», то конкурентоспроможність -

траєкторію руху відносно інших суб'єктів [11].

Підприємство є складною системою, яка складається з підсистем, що знаходяться в динамічній взаємодії між собою та зовнішнім середовищем в умовах суперечності підцілей та інформаційної невизначеності. Підвищення конкурентного потенціалу підприємства є результатом стабільного розвитку, тобто внесення координованих змін у кількісні та структурні характеристики системи.

Ефективність функціонування підприємства формується багатьма економічними, виробничими, технічними показниками, а також показниками ефективності управління [1; 3; 5; 14]. Ефективність функціонування підприємства характеризують: рівень технології, продуктивність праці, ступінь раціональності використання сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, рівень менеджменту і т.д.

Нами пропонується наступна схема оцінки ефективності господарської діяльності підприємства (рис. 1):

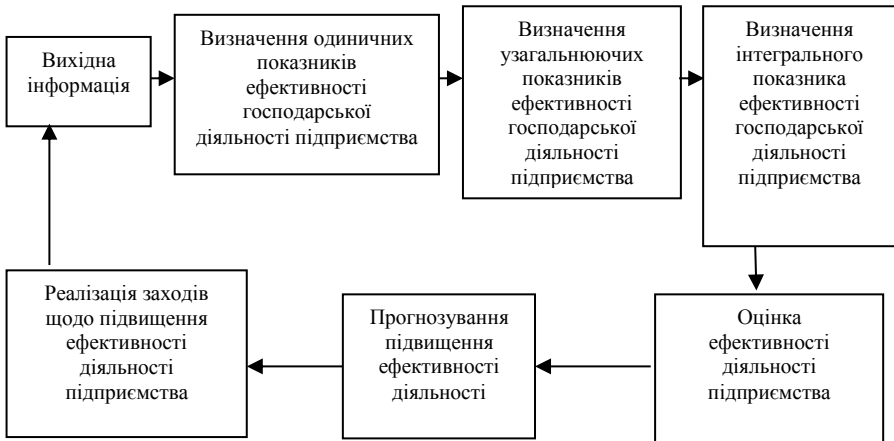


Рис. 1 - Схема процесу оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства

Джерелами інформації для проведення діагностики та оцінки ефективності господарської 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, підвищення ефективності функціонування підприємства, створення та впровадження технологій аналізу та контролю за фінансово-економічним станом.

Більш детально етапи оцінки ефективності господарської діяльності підприємства надано на рис. 2.



Рис. 2 - Етапи оцінки ефективності господарської діяльності підприємства (узагальнено авторами на основі [5,6,7,8])

Одиничні (аналітичні) та узагальнюючі (синтетичні) показники ефективності поділяють на групи за напрямками дослідження і оцінки (табл. 3). Склад цих показників визначається метою оцінки, положенням на ринку, стратегічними цілями підприємства та іншими факторами. Приклад показників внутрішньої оцінки наведено в табл. 3.

Таблиця 3 – Групи показників ефективності діяльності підприємства

Напрями дослідження показників ефективності	Коефіцієнти оцінки ефективності	Схема розрахунку показників
Виробничої діяльності (ВД)	Чистий прибуток на 1 працівника	Чистий прибуток/ Середньорічна чисельність працівників
	Обсяг реалізації на 1 працівника	Виручка від реалізації/ Середньорічна чисельність працівників
Використання необоротних активів (основних фондів) (ВНА)	Коефіцієнт оновлення	Вартість оновлених основних фондів/ Загальна вартість основних фондів
	Коефіцієнт придатності	Залишкова вартість основних фондів/ Первинна вартість основних фондів
	Фондовіддача	Обсяг виробництва/ Середньорічна вартість основних засобів
	Фондомісткість	Середньорічна вартість основних засобів/ Обсяг виробництва
	Коефіцієнт інтенсивного завантаження	Середньодобовий обсяг виробництва/ Середньодобова виробнича потужність
	Коефіцієнт екстенсивного завантаження	Фактичний фонд робочого часу/ Розрахунковий фонд робочого часу
	Коефіцієнт інтегрального завантаження	Коефіцієнт інтенсивного завантаження/ Коефіцієнт екстенсивного завантаження
Використання трудових ресурсів (ВТР)	Середньорічний виробіток продукції одним робітником	Річний обсяг виробництва/ Середньорічна чисельність працівників
	Трудомісткість продукції	Середня кількість годин, відпрацьованих одним працівником / Обсяг виробництва
	Індекс продуктивності праці	Середній виробіток за звітний період/ Середній виробіток за базисний період
	Питома вага заробітної плати у витратах підприємства	Витрати на оплату праці/Витрати підприємства
Використання матеріальних ресурсів (ВМР)	Коефіцієнт забезпечення матеріальними ресурсам	Вартість фактично отриманих матеріалів/ Планова потреба в матеріальних ресурсах
	Матеріаловіддача	Сума матеріальних витрат/ Вартість виробленої продукції
	Матеріаломісткість	Вартість виробленої продукції/ Сума матеріальних витрат
	Коефіцієнт оборотності запасів	Вартість реалізованої продукції/ Вартість запасів
Використання фінансових ресурсів (ВФР)	Коефіцієнт повернення капітальних вкладень	Капітальні вкладення/ Середньорічний грошовий потік
Стану розрахунків (СР)	Коефіцієнт динаміки дебіторської заборгованості	Сума дебіторської заборгованості/ Обсяг продажів у кредит
	Коефіцієнт динаміки	Сума кредиторської заборгованості/

	кредиторської заборгованості	Обсяг закупівлі в кредит
--	---------------------------------	--------------------------

Інтегральний показник ефективності діяльності підприємства $I_{ЕДП}$, для нашого прикладу, виглядатиме наступним чином:

$$I_{ЕДП} = I_{ВД} + I_{ВНА} + I_{ВТР} + I_{ВМР} + I_{ВФР} + I_{СР}$$

де: $I_{ВД}$ - індекс, який характеризує виробничу діяльність;
 $I_{ВНА}$ - індекс використання необоротних активів;
 $I_{ВНА}$ - індекс використання трудових ресурсів;
 $I_{ВНА}$ - індекс використання матеріальних ресурсів;
 $I_{ВНА}$ - індекс використання фінансових ресурсів;
 $I_{ВНА}$ - індекс, який характеризує стан розрахунків.

Індекс $I_{ВД}$, який характеризує виробничу діяльність, розраховується наступним чином:

$$I_{ВД} = I_{ЧП1} + I_{ОР1} + \dots \geq 1,0,$$

де: $I_{ЧП1}$ - індекс чистого прибутку на одного працівника:

$$I_{ЧП1} = \frac{Ч_{П1\text{розр}}}{Ч_{П1\text{еіт}}} \geq 1,0$$

де: $ЧП1$ - чистий прибуток на одного працівника відповідно в розрахунковому та звітному періодах, грн.

Якщо $I_{ВД} \geq 1$, то ефективність виробничої діяльності в розрахунковому періоді вище ніж у звітному і чим більше одиниць тим краще. Якщо $I_{ВД} = 1$, то ефективність ВД така ж як у звітному періоді. Це граничне значення показника. Якщо $I_{ВД} < 1$ то ВД підприємства в розрахунковому періоді гірша ніж у звітному. Більш детальний аналіз складових $I_{ВД}$ дозволяє визначити по якому напрямку ефективність погіршилась. Це в свою чергу, вказує на напрямки покращення ВД підприємства та ефективність його господарської діяльності.

Подібним чином розраховуються і аналізуються інші показники господарської діяльності підприємства. Кожне підприємство може обрати свою систему показників, які враховують стратегічні і тактичні цілі підприємства та специфіку його діяльності.

Інтегральний показник $I_{ЕДП}$ являє собою узагальнюючий (синтетичний) показник, який характеризує ефективність господарської діяльності підприємства за обраними напрямками дослідження і оцінки. Значення цього показника вказує на ефективність ($I_{ЕДП} > 1$), неефективність ($I_{ЕДП} < 1$), або на граничну ефективність $I_{ЕДП} = 1$.

Після визначення інтегрального показника необхідно виконати аналіз досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства. Порівнюючи цей показник в розрахунковому періоді з показником базового періоду можна робити висновки щодо ефективності господарської діяльності підприємства. Розглядаючи цей показник в динаміці за декілька періодів можна виявити тенденції та відповідно напрямки щодо підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Крім цього необхідний аналіз трансформаційних процесів відтворення ресурсів підприємства.

Висновки Отже, необхідно відзначити, що проблема ефективності господарської діяльності підприємства завжди посідала одне з найважливіших місць в питаннях економіки.

Ефективність господарської діяльності підприємства є комплексною характеристикою існування соціально-економічної системи. Для її визначення варто застосовувати комплексний підхід, який включає сукупність критеріїв оцінки ефективності функціонування підприємства: результативність його витрат, цільову результативність та конкурентоспроможність.

Список літератури: 1. *Бойчик І.М.* Економіка підприємства: Навч. посібник. - К.: Атіка, 2004. - 480 с. 2. *Гончаров В.І.* Менеджмент: Учеб. пособие. - Мн.: Мисанта, 2003. - 624с. 3. *Грузинов В.П.* Экономика предприятия: Учебник для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 535 с. 4. *Ивашенко Н.П.* Экономика фирмы: Учебник. - М.: ИНФРА, 2006. - 528с. 5. *Ковалев В.В., Волкова О.Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ПБОЮЛ Грищенко Е.М., 2000. - 424 с. 6. Комплексные оценки в системе управления предприятием / *Белый А.П., Лысенко Ю.Г., Мадых А.А.* и др.; Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. - Донецк: ООО «Юго-Восток», Лтд», 2003. - 120 с. 7. *Лямец В.І., Тевляшев А.Д.* Системний аналіз. Вступний курс. - 2-е вид., перероб. та допов. - Х.: ХНУРЕ, 2004. - 448 с. 8. *Маркіна І.А.* Методологічні питання ефективності управління // *Фінанси України.* - 2000. - № 6. - С. 24-32. 9. *Мейер, Маршал В.* Оценка эффективности бизнеса: Пер. с англ. А.О. Корсунский. - М.: ООО «Вершина», 2004. - 272 с. 10. *Осипов В.І.* Економіка підприємства: Підручник. - О.: Маяк, 2005. - 724с. 11. *Піддубна Л.І., Піддубна А.І.* Конкурентоспроможність у новій системі координат // *Економіка розвитку.* - 2005. - № 2(30). - С. 24-29. 12. *Покропивний С.Ф.* Економіка підприємства: Підручник. - К.: КНЕУ, 2003. - 608 с. 13. *Рац О.М.* Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / *Економічний простір* 2008р, №15, с. 275-286. 14. *Савицькая Г.В.* Экономический анализ: Учебник. - 9-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2004. - 640 с. 15. *Турило А.М., Турило А.А.* Дальнейшее исследование сущности экономической эффективности и классификация ее видов // *Актуальні проблеми економіки.* - №3. - С. 152-157. 16. *Федорова Н.Н.* Организационная структура управления предприятием: Учеб. пособие. - М.: ТК Велби, 2003. - 256 с. 17. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.* Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1996. - 176 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Bojchik I.M.* *Ekonomika pidpriemstva:* Navch. posibnik. - K.: Atika, 2004. - 480 s. 2. *Goncharov V.I.* *Menedzhment:* Ucheb. posobie. - Mn.: Misanta, 2003. - 624s. 3. *Gruzinov V.P.* *Jekonomika predprijatija:* Uchebnik dlja vuzov. - M.: Banki i birzhi, JuNITI, 1998. - 535 s. 4. *Ivashhenko N.P.* *Jekonomika firmy:* Uchebnik. - M.: INFRA, 2006. - 528s. 5. *Kovalev V.V., Volkova O.N.* *Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija.* - M.: PBOJUL Grizhenko E.M., 2000. - 424 s. 6. *Kompleksnye ocenki v sisteme upravlenija predprijatiem* / *Belyj A.P., Lysenko Ju.G., Madyh A.A.* i dr.; Pod obshh. red. Ju.G. Lysenko. - Doneck: ООО «Jugo-Vostok», Ltd», 2003. - 120 s. 7.

Ljamec' V.I., Tevjashev A.D. *Sistemnij analiz. Vstupnij kurs.* - 2-e vid., pererob. ta dopov. - H.: HNURE, 2004. - 448 s. **8.** Markina I.A. *Metodologichni pitannya efektnosti upravlinnja* // Finansi Ukraini. - 2000. - № 6. - S. 24-32. **9.** Mejer, Marshal V. *Ocenka jeffektivnosti biznesa:* Per. s angl. A.O. Korsunskij. - M.: ООО «Veršina», 2004. - 272 s. **10.** Osipov V.I. *Ekonomika pidpriemstva:* Pidruchnik. - O.: Majak, 2005. - 724s. **11.** Piddubna L.I., Piddubna A.I. *Konkurentospromozhnist' u novij sistemi koordinat* // Ekonomika rozvitku. - 2005. - № 2(30). - S. 24-29. **12.** Pokropivnij S.F. *Ekonomika pidpriemstva:* Pidruchnik. - K.: KNEU, 2003. - 608 s. **13.** Rac O.M. *Viznachennja sutnosti ponjattja «efektivnist' funkcionuvannja pidpriemstva»* / Ekonomichnij prostor 2008r, №15, s. 275-286. **14.** Savickaja G.V. *Zkonomicheskij analiz:* Uchebnik. - 9-e izd., ispr. - M.: Novoe znanie, 2004. - 640 s. **15.** Turilo A.M., Turilo A.A. *Dal'nejshee issledovanie sushhnosti jekonomicheskij jeffektivnosti i klassifikacija ee vidov* // Aktual'ni problemi ekonomiki. - №3.- S. 152-157. **16.** Fedorova N.N. *Organizacionnaja struktura upravlennja predprijatijem:* Ucheb. posobie. - M.: TK Velbi, 2003. - 256 s. **17.** Sheremet A.D., Sajfulin R.S. *Metodika finansovogo analiza.* - M.: INFRA-M, 1996. - 176 s.

Надійшла до редколегії 24.03.2014

УДК 330.341.1 (075.8)

О.Є. СКВОРЧЕВСЬКИЙ, доц., НТУ «ХПІ»;
Х.М. ВІЛЕНСЬКА, студентка НТУ «ХПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Метою статті є подальший розвиток теоретичних основ інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційних проектів. Поставлена мета досягнута шляхом аналізу та узагальненні наукової літератури в напрямку досліджень. В результаті дослідженні запропоноване визначення інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційних проектів та схема, що визначає її структуру.

Ключові слова: інноваційний проект, інформаційно-аналітичне забезпечення, патентно-кон'юнктурні дослідження, економіко-математичні методи, машинобудівне підприємство

Вступ. Становлення інформаційної аналітики як особливої галузі діяльності відбувалося в найкоротші терміни, в обстановці максимальної інтенсифікації науково-технічного прогресу. Інформаційна аналітика займається створенням нового знання на основі переробки наявної інформації з метою прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень. Сучасна інформаційна аналітика – складна комплексна діяльність, що спирається як на природний інтелект, так і на комп'ютерні технології оперування інформаційними масивами, методи математичного моделювання процесів тощо. Вона виконує насамперед завдання якісно-змістовного перетворення інформації, функціонально перетинаючись в цьому плані з ISSN 2079-0767. Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 33 (1076)

науковою (створення нового знання) і управлінською (розробка варіантів рішень, сценаріїв) діяльністю. Сутність та зміст понять «інформаційна аналітика» та «інформаційно-аналітичне забезпечення» суттєво відрізняються для різних предметних областей. Розглянемо застосування цих понять щодо інноваційної діяльності та інноваційних проєктів.

© О.Є. Скворчевський, Х.М. Віленська, 2014

Аналіз основних досягнень і літератури. Згідно із законом України «Про інноваційну діяльність» [1] інноваційним проєктом є комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції.

Питаннями наукових основ розробки та реалізації інноваційних проєктів займалась значна кількість науковців, а саме Арський Ю.М.; Бобренева К.Л.; Горбунова М.Є.; Данилин О.В.; Кимачева А.Г.; Комов М.С.; Коробейников О.П.; Крамський Д.Ю.; Кочубей В.Ю.; Макарова В.І.; Перерва П.Г.; Перерва О.П.; Поуніна Т.К.; Скоріянов Є.П.; Синьков Д.; Товажнянський В.Л.; Трусов А.В.; Федорова Е.А.; Цветкова В.А.; Яшукова С.П. та ін. Однак питанням розробки наукових основ створення ефективних систем інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційних проєктів в галузі машинобудування в науково-практичній літературі уваги приділено недостатньо.

В роботі [2] зазначено, що існуючі в більшості високорозвинених країн національні інноваційні системи функціонують при підтримці інформаційних інфраструктур, які займаються накопленням, обробкою, зберіганням та організацією використання інформаційних ресурсів. В головних напрямках політики Російської Федерації в галузі розвитку інноваційної системи говориться про створення системи інформаційної підтримки інноваційної діяльності. Інформаційна інфраструктура радянського зразка – це єдина в світі система при ряді переваг мала серйозний недолік, тому заново формується національна інформаційна система підтримки наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, яка повинна забезпечити аналіз інформаційних масивів і вихід на ринок з інформаційними пакетами, котрі з високою долею вірогідності будуть мати попит у суб'єктів інноваційної діяльності. Для цього необхідно виділити ряд перспективних галузей, в яких можуть бути реалізовані інноваційні проєкти.

Однак, в роботі [2] лише констатується факт наявності інформаційних інфраструктур, практично не розкриваючи їх сутність та зміст. Більш того, робота [2] узагальнює такий досвід з метою створення оновленої інформаційної системи для перспективних інноваційних напрямків Російської Федерації.

В статті [3] відзначається, що особливістю інноваційної діяльності в машинобудуванні варто вважати постійно зростаючі темпи змін потреб в машино технічній продукції, пов'язаних із революційним впливом науково - технічного прогресу. Порівнянні з іншими галузями машинобудівна галузь характеризується високим рівнем проведення власних НИОКР, впровадження нової продукції, придбання нового обладнання, навчанням та підготовкою персоналу, покупкою патентів і ліцензій.

Але в роботі [3] лише аналізуються складові патентно-кон'юнктурних досліджень, які є лише частиною інформаційно-аналітичного забезпечення, а також данні та аналіз відносяться до Російської Федерації.

В публікації [4] розглядається вирішення питань інформаційного забезпечення, оперативного управління фінансування робіт, пов'язаних з реалізацією інноваційного проекту, можна розглядати як додаткове джерело сигналів, обурюючи х існуючий і запланований алгоритм управління ходом роботи по проекту. Інформаційне забезпечення оперативного управління суттєво покращує ефективність контролю інформації та алгоритму виконання робіт.

Однак в роботі [4], розглянуте лише інформаційне забезпечення оперативного управління, на прикладі інформаційних моделей пов'язаних із фінансовими ресурсами.

В роботі [5] відзначається, що в багатьох країнах світу функціонують спеціалізовані структури для аналітичної обробки науково-технологічної інформації, основним завданням яких є "оцінка технологій". На сьогодні в Україні усвідомлена необхідність формування замкненого технологічного циклу від створення до використання інформаційного ресурсу, вироблення єдиних підходів до його формування та інтегрування у світовий простір. Формування в державі спеціалізованих інформаційних структур на базі використання можливостей державної системи науково-технічної інформації дозволить здійснювати прогноз результативності інноваційних проектів, визначати їхню відповідність світовому рівню та можливий експортний потенціал. Особливе значення має формування в країні інноваційного клімату, інформаційних каналів й інфраструктури передачі інноваційних проектів приватним, що сприяло б прискореному впровадженню нововведень у виробництво. Розширення використання аналітично-інформаційних ресурсів у виробничій сфері суттєво прискорить процеси передачі інноваційних розробок у різні галузі.

Робота [5] хоча і розглядає інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційного проекту для України, але тільки поверхово, тобто без детального розгляду.

Таким чином, аналіз останніх досягнень та публікацій в напрямку досліджень показав, що теоретичні основи інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційних проектів розроблені недостатньо. Причому набавні матеріали розрізнені та несистематизовані.

Мета дослідження. Метою статті є обробка, систематизація та подальший розвиток теоретичних основ інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційних проектів на машинобудівних підприємствах.

Матеріали та результати досліджень. В результаті проведеного аналізу бачимо, що в науково-практичній літературі сутність та зміст поняття інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного проекту практично не розглядається. Для визначення його сутності та змісту розглянемо аналогічні поняття. Такий аналіз узагальнено у вигляді табл.

Таблиця – Сутність та зміст понять «інформаційна аналітика» та «інформаційно-аналітичне забезпечення»

№ з/п	Поняття	Джер. інф.
1	Інформаційне забезпечення можна визначити як комплекс організаційних, правових, технічних і технологічних заходів, засобів та методів, котрі забезпечують у процесі управління і функціонування системи, інформаційні зв'язки її елементів (суб'єктів і об'єктів) шляхом оптимальної організації інформаційних масивів баз даних і знань	[6]
2	Інформаційна система – організаційно впорядкована сукупність документів (масивів документів) та інформаційних технологій, у тому числі з використанням засобів обчислювальної техніки і зв'язку, що реалізують інформаційні процеси. Призначені для зберігання, обробки, пошуку, розповсюдження, передачі та надання інформації.	[7]
3	Інформаційне забезпечення – позамашичне інформаційне забезпечення (класифікатори техніко-економічної інформації, документи, методичні інструктивні матеріали) та внутрішньомашинне інформаційне забезпечення (макети / екранні форми для введення первинних даних в ЕОМ або виведення результатної інформації, структури інформаційної бази: вхідних, вихідних файлів, бази даних)	[8]
4	Інформаційне забезпечення — це сукупність форм документів, нормативної бази і реалізованих рішень щодо обсягу, розміщення і форм організації інформації, яка циркулює в системі автоматизованого оброблення економічної інформації чи в інформаційній системі.	[9]
5	Інформаційно-аналітичне забезпечення – це процес створення оптимальних умов задля задоволення інформаційних потреб та реалізації посадових обов'язків органів державної влади на основі формування та використання інформаційних ресурсів.	[10]
6	Інформаційно аналітичне забезпечення - складна комплексна діяльність, що спирається як на природний інтелект, так і на комп'ютерні технології оперування інформаційними масивами, методи математичного моделювання процесів тощо"	[11]
7	Інформаційно-аналітична робота — це постійна дослідна діяльність, що охоплює своїм змістом широкий комплекс організаційних заходів і методичних прийомів для вивчення і оцінки інформації про зовнішні та внутрішні фактори	[12]

	функціонування системи управління щодо виконання визначених для неї мети і завдань.	
8	Інформаційне забезпечення- це поєднання усієї інформації, що використовується, специфічних засобів і методів її опрацювання, а також діяльності фахівців щодо ефективного використання даних, відомостей, знань в організації управління конкретною соціальною системою.	[12]

В результаті проведеного аналізу та узагальнення рамок даної роботи дамо наступне визначення. Інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційних проектів – комплекс заходів по збору, зберіганню та обробці, в тому числі із застосуванням комп’ютерного математичного моделювання, інформації, яка так чи інакше пов’язана з інноваційним проектом.

Інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційного проекту потрібне для того щоб спланувати створення інновації, здійснити інформаційно-пошуковий процес, провести аналіз зібраних даних, довести виявлену ідею до стадії комерційного продукту, оцінити економічну ефективність проекту і налагодити серійне виробництво тощо. Все це буде визначати складові інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного проекту.

Розвиток інноваційної сфери потребує дійсного інформаційно-аналітичного забезпечення на всіх стадій інноваційного процесу. Основою інформаційної підтримки інноваційного процесу є структурування інформаційних ресурсів та своєчасні інформаційно-комунікаційні технології, котрі забезпечують ефективне використання учасниками інноваційних процесів цих інформаційних ресурсів [13]. У вказаній роботі наведена структура інформаційної системи інноваційного середовища. Однак підходи викладені в [13] передбачають в основному збір та зберігання інформації. В той же час система інформаційної підтримки розробки та впровадження інноваційного проекту має містити і складові обробки та аналізу інформації.

В рамках даної роботи авторами запропоновано структуру системи інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційного проекту на машинобудівному підприємстві (рис.). Така система включає в себе не тільки складові збору та обробки інформації, але і її аналіз, в тому числі із застосуванням кількісних методів.



Рис. – Структура системи інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційного проекту

Демо роз'яснення структури системи представленої на рис.

Патентно-кон'юнктурні дослідження включають в себе наступну інформацію:

- про рівень техніки в галузі;
- ліцензійну діяльність;
- ринки та об'єм збуту продукції;
- інформація про виставки та експонати;
- рівень кваліфікації працівників;
- конкурентоздатність;
- цінова політика та ін.

Законодавча нормативна база в Україні в основному регламентується наступними документами:

- Ст. 54 Конституція України. Прийнята на V сесії Верховної Ради України. – К.: Преса України, 1997.

- Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» від 12 грудня 1991 р. № 1977-ХІІ // ВВР. – 1992. – № 12.

- Закон України «Про інноваційну діяльність» // ВВР. – 2002. – № 36.

- Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // ВВР. – 2003. – № 13.

- Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» // Урядовий кур'єр. – 1997. – 23 жовтня.

- Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» // Урядовий кур'єр. – 2002. – 3 квітня.

- Закон України «Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні» // Урядовий кур'єр. – 2001. – 15 серпня.

- Закон України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні» зі змінами, внесеними згідно з Законами України в 2002–2003 рр. // Голос України. – 1999. – 30 грудня.

- Закон України «Про визнання бронетанкової галузі однією з пріоритетних у промисловості України та заходи щодо надання їй державної підтримки» // Урядовий кур'єр. – 2001. – 13 лютого.

- Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України // Голос України. – 1999. – 3 серпня.

Серед основних кількісних методів потрібно відзначити наступні:

- статистичні збір та систематизація інформації;
- економетричні методи;
- оптимізаційні методи та моделі;
- сіткове планування;
- методи статистичних випробувань, зокрема метод Монте-Карло;
- теорія нечітких множин та ін.

В залежності від конкретного інноваційного проекту на етапах його розробки та впровадження можуть використовуватись, як усі перелічені елементи кожної із складових (рис. 1) так і їх необхідна частина.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дозволило на основі аналізу та узагальнення літератури виробити визначення поняття інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційного проекту. Розроблена структурна схема, що визначає його складові. Розкрито зміст кожної із трьох основних складових інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційних проектів. Хоча при проведенні досліджень автори орієнтувалися на літературу пов'язану із інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств результати досліджень можуть бути узагальнені і для підприємств та організацій інших галузей.

Встановлено, що не зважаючи на значну кількість публікацій в дотичних напрямках досліджень, розробці наукових основ створення систем інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційних проектів на машинобудівних підприємствах увага практично не приділялась. Отже це є перспективним напрямком досліджень.

Серед подальших напрямків досліджень основним є практичне впровадження отриманих результатів на прикладі конкретного інноваційного проекту на машинобудівному підприємстві.

Список літератури: 1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // ВВР. — 2002. — № 36. 2. *Арский Ю.М., Яшукова С.П., Цветкова В.А., Полунина Т.К.* Информационная поддержка инновационного цикла / Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». – Минск: ГУ «БелИСА», 2006. – 156 с. – С. 9-10. (ISBN 985-6496-54-3). 3. *Колов М.С.* Особенности развития инновационной деятельности в российском машиностроении [Текст] / *М.С. Колов* // Молодой ученый. – 2011. – №8. Т.1. – С. 138-140. 4. *Захарченко А.С.* Информационное обеспечение оперативного контроля использования финансовых ресурсов при реализации инновационных проектов // Проблемы формирования новой экономики XXI века. – 2008 – №4. – С. 150-159. 5. *Савченко О.О.* Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку // <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/011.htm>. 6. *Кунев, Ю.Д.* Управління в митній службі: Підручник: За заг. ред. Ю.Д. Кунєва / Ю.Д. Кунєв. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. 7. *Таненбаум Э.* Современные операционные системы. – СПб.: Издательский дом Питер, 2002. 8. *Encyclopedic of Computer Science.* – Third Edition. – Edited by A.Ralpton and D.Rally. – International Computer Press, 1995/ - 2001 с. 9. *Годун В.М., Орленко Н.С.* «Інформаційні

системи і технології в статистиці (2003)». **10.** Коваль Р.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної влади / Р.А. Коваль // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – № 1 (113). **11.** Захарова В.І., Філіпова Л.Я. // Основи інформаційно-аналітичної діяльності: Підручник, «Центр учбової літератури», Київ-2013. **12.** Інформаційне суспільство. Дефініції. / В.М. Брижко, А.А. Орехов, В.С. Цимбалюк, О. Н. Гальченко, А. М. Чорнобров / Під ред. Р.А. Калюжного, М.Я. Швеця. — Київ: Інтеграл, 2002. **13.** Економіка та управління інноваційною діяльністю. Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Вороновського Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова М.І. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – 1203 с.

Bibliography (transliterated): **1.** *Zakon Ukraїni «Pro innovacijnu dijəl'nist'»* // VVR. — 2002. — № 36. **2.** Arskij Ju.M., Jashukova S.P., Cvetkova V.A., Polunina T.K. *Informacionnaja podderzhka innovacionnogo cikla / Materialy mezhdunarodnogo foruma «Innovacionnye tehnologii i sistemy»*. – Minsk: GU «BellSA», 2006. – 156 s. – С. 9-10. (ISBN 985-6496-54-3). **3.** Komov M.S. *Osobennosti razvittija innovacionnoj dejatel'nosti v rossijskom mashinostroenii* [Tekst] / M.S. Komov // *Molodoj uchenyj*. – 2011. – №8. T.1. – S. 138-140. **4.** Zaharchenkov A.S. *Informacionnoe obespechenie operativnogo kontrolja ispol'zovanija finansovyh resursov pri realizacii innovacionnyh proektov* // *Problemy formirovanija novoj jekonomiki XXI veka*. – 2008 – №4. – S. 150-159. **5.** Savchenko O.O. *Problemi informacijno-analitičnogo zabezpečennja innovacijnogo rozvitku* // <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/011.htm>. **6.** Kunev, Ju.D. *Upravlinnja v mitnij službi*: Pidručnik: Za zag. red. Ju.D. Kuneva / Ju D Kunev. — K.: Centr navchal'noi literaturi, 2006. **7.** Tanenbaum Je. *Sovremennye operacionnye sistemy*. – Spb.: Izdatel'skij dom Piter, 2002. **8.** *Encyclopedic of Computer Science*. – Third Edition. – Edited by A.Ralpton and D.Rally. – International Computer Press, 1995/ - 2001 c. **9.** Godun V.M., Orlenko N.S. *«Informacijni sistemi i tehnologii v statistici (2003)»*. **10.** Koval' R.A. *Informacijno-analitične zabezpečennja dijəl'nosti organiv derzhavnoi vladi* / R.A. Koval' // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – № 1 (113). **11.** Zaharova V.I., Filipova L.Ja. // *Osnovi informacijno-analitičnoi dijəl'nosti*: Підручник, «Центр учбової літератури», Київ-2013. **12.** *Informacijne suspil'stvo. Definiciji.* / В.М. Брижко, А.А. Орехов, В.С. Цимбалюк, О. Н. Гальченко, А. М. Чорнобров / Під ред. Р.А. Калюжного, М.Я. Швеця. — Київ: Інтеграл, 2002. **13.** *Економіка та управління інноваційною діяльністю*. Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Вороновського Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова М.І. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – 1203 с.

Надійшла до редколегії 24.03.2014

УДК 658:005.332.4

С.П. КОБЕЦЬ, здобувач, Українська інженерно-педагогічна академія,
Харків

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНОЮ СТІЙКІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито структуру механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств. Відповідно до приведеної структури механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств розроблений процес його формування. Зроблено висновки про доцільність формування механізму управління конкурентною стійкістю

машинобудівних підприємств.

Ключові слова: конкурентна стійкість, машинобудівне підприємство, механізм управління конкурентною стійкістю.

Вступ. В умовах розвитку ринкових відносин, прискорення науково-

© С.П. Кобець, 2014

технічного прогресу, високого рівня динаміки змін зовнішнього середовища, загострення конкурентної боротьби особливо актуальним стає аналіз проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентної стійкості вітчизняних підприємств. Особливу увагу слід приділити питанням формування і вдосконалення механізму управління конкурентною стійкістю підприємства.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Питаннями формування і вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю та конкурентною стійкістю підприємств займалися: Л. Кириченко [2], В. П. Гаджибек [3], К. Ю. Філюков [4] та ін. Проте, робіт щодо механізму управління конкурентною стійкістю недостатньо, немає єдності у розумінні змісту процесу формування та структури механізму управління конкурентною стійкістю підприємства.

Метою статті є визначення етапів формування механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Механізм управління розглядається в економічній літературі як складова частина системи управління, що забезпечує дію на чинники, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкту. Так Дж. К. Лафта визначає механізм управління як «сукупність засобів впливу, що використовуються в управлінні, або, точніше, комплекс важелів, які використано в управлінні» [1, с. 61].

Механізм управління є найбільш активним елементом системи управління. Механізм управління підприємством може бути реалізований тільки в рамках системи управління, яка забезпечує вирішення проблем машинобудівного підприємства, що виникають. Механізмом, що забезпечує конкурентну стійкість підприємства, є ефективний управлінський процес. Таким чином, механізм управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства - це сукупність організаційних, правових і економічних методів і важелів, які забезпечують реалізацію комплексних цільових програм і планів підвищення рівня конкурентної стійкості підприємства.

Зміст конкурентної стійкості підприємства складає система характеристик, умов, чинників, що визначають здатність підприємства зберігати у довгостроковому періоді власну конкурентоспроможність при змінах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Питання про структуру механізму управління конкурентною стійкістю підприємства на сьогоднішній день залишається невивченим. Аналіз робіт [2-4] дозволив автору зробити висновок, що механізм управління конкурентною стійкістю включає наступні структурні елементи: мета управління; об'єкти та суб'єкти управління; елементи об'єкту управління і їх взаємозв'язки, на які здійснюється управлінська дія щодо досягнення поставленої мети; методи дії на елементи об'єкту управління і їх взаємозв'язки (способи і засоби досягнення поставленої мети); ресурси управління, при використанні яких забезпечується досягнення поставлених цілей.

Відповідно до приведеної структури механізму управління конкурентною стійкістю підприємства, процес його формування можна представити таким чином (рис.):

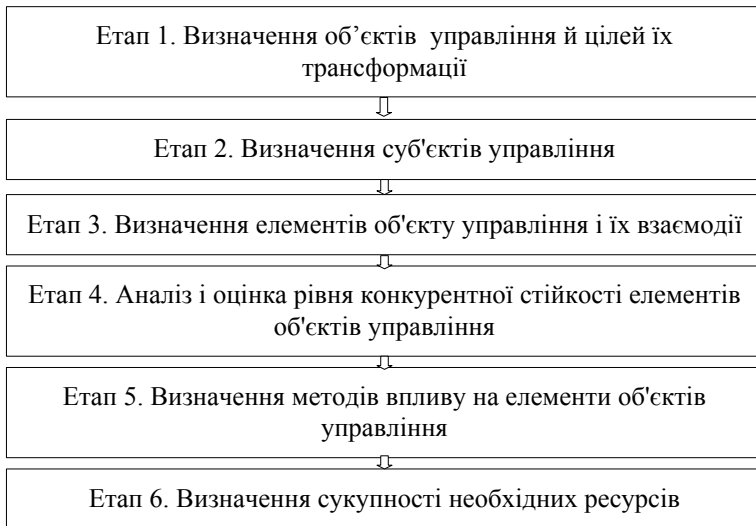


Рис. – Етапи формування механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств

Формування механізму управління допомагає реалізувати стратегію управління конкурентною стійкістю підприємства, яка розробляється залежно від його місії і цілей й спрямована на зміцнення позицій підприємства на ринку.

Розглянемо більш детально запропоновані етапи формування механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств.

Перший етап формування цього механізму передбачає визначення об'єктів управління й цілей їх трансформації. Механізм управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства є складною категорією управління. Головною характеристикою цього механізму є його націленість на досягнення цілей, що стоять перед ним і його елементами.

Характеризуючи конкурентну стійкість підприємства доцільно її розглядати як сумарну стійкість системи. Тобто як результат часткових стійкостей всіх елементів цієї системи по відношенню до спрямованих на них впливів. При цьому стійкість всієї системи залежить від найменших відносних опорів усіх елементів системи у кожний конкретний момент часу.

Такий підхід припускає розгляд усіх елементів системи у взаємозв'язку; визначення цілей і критеріїв функціонування механізму управління і кожного його елемента окремо; узгодження локальних критеріїв і підпорядкування їх глобальному критерію, загальній меті.

У основі формулювання цілей механізму лежить принцип розгляду його як цілеспрямованої системи, що має глобальні цілі для підприємства у цілому і конкретні для кожної функціональної підсистеми. Постановка цілей на верхньому рівні пояснюється прагненням підприємства до розробки інновацій, виробництва, фінансів, збуту. Конкретні цілі забезпечують досягнення мети вищого порядку ієрархії. Базовим при формулюванні цілей нижчого рівня є програмно-цільовий підхід, при якому дотримується вимога, що вся сукупність функцій, робіт і зусиль підпорядкована досягненню попередньо встановленої кінцевої мети, у нашому випадку - забезпеченню конкурентної стійкості підприємства.

Для ефективної діяльності механізму управління конкурентною стійкістю повинна бути задана конкретна, реальна сукупність цілей, що мають пріоритетність співвідношення. Вони повинні мати кількісне вимірювання, що дозволяє оцінити ступінь їх досягнення.

Об'єкт управління конкурентною стійкістю підприємства складається з виробничого, управлінського, фінансового, маркетингового, трудового, науково-дослідного та інноваційно-інвестиційного потенціалів, які розглядаються в єдності своїх взаємозв'язків.

На другому етапі необхідно визначити суб'єкти управління. Суб'єктами управління конкурентною стійкістю підприємства є менеджери, які професійно займаються управлінням функціональними підрозділами підприємства та відповідають за показники ефективності діяльності цих підрозділів. Такі менеджери мають повноваження щодо прийняття управлінських рішень у конкретній сфері діяльності.

На третьому етапі необхідно визначити елементи об'єкту управління і їх

взаємодії. Питання визначення елементів об'єкту управління і їх взаємодії вимагають ґрунтовних досліджень чинників, що визначають конкурентну стійкість цих елементів.

Будь-яка організація – це відкрита система, тому зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, призведуть до відповідних змін усередині системи, тобто усередині системи закладаються важелі адаптації. При ухваленні управлінських рішень розглядаються тільки чинники, зміна яких доцільна у конкретній ситуації.

Аналіз і оцінка рівня конкурентної стійкості елементів об'єктів управління передбачає розробку принципів вимірювання чинників різних за своєю природою. Обґрунтування шкал вимірювання чинників (кількісних, якісних). Необхідно виявити найбільш вагомні чинники, що відображають конкурентну стійкість елементу об'єкту управління.

Ухвалення рішень про підвищення рівня конкурентної стійкості підприємства припускає застосування різних інструментів – методів дії на елементи об'єктів управління для досягнення мети підприємства.

Останнім етапом формування механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств є визначення сукупності необхідних ресурсів. Під ресурсами управління слід розуміти джерела дії на стан відповідних чинників управління. Результатом цих дій буде приведення об'єкту управління відповідно до поставлених цілей.

У виробничих системах цими джерелами можуть бути:

- матеріальні ресурси виробничої системи, зокрема грошовий і матеріальний капітал, а також інвестиційний, виробничий і науково-технічний потенціали;
- соціальний (особистісний і колективний) потенціал організації;
- організаційний потенціал виробничої системи.

Ці три джерела не є ізольованими, оскільки формуються в результаті взаємного впливу. Обмеження по ресурсах можуть привести до необхідності перегляду раніше сформульованих цілей роботи механізму.

Висновки. Формування механізму управління конкурентною стійкістю підприємства сприяє отриманню синергічного ефекту у цілому для всього підприємства, оскільки забезпечує взаємозв'язок, взаємодію її підрозділів і різних напрямів їх діяльності. Механізм управління конкурентною стійкістю підприємства – це інструмент, правильне використання якого розширює вузькі міжфункціональні канали підприємства і дає можливість зміцнювати й підвищувати рівень його конкурентної стійкості.

Список літератури: 1. *Лафта Дж. К.* Менеджмент / *Лафта Дж. К.*; пер.с англ. – М.: ТК Велби, 2004. – 592 с. 2. *Кириченко Л.*, Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства /

Л. Кириченко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №1. – с.62 – 67. 3. Гаджибек В. П. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятий хлебопекарной промышленности [Электронный ресурс] / В. П. Гаджибек – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1587>. 4. Филюков К. Ю. Разработка механизма управления конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности на основе совершенствования методических подходов к ее оценке и регулированию : спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)» / К. Ю. Филюков. - СПб., 2010. - 17 с.

Bibliography (transliterated): 1. Lafta Dzh. K. *Menedzhment* / Lafta Dzh. K.; per.s angl. – М.: ТК Velbi, 2004. – 592 s. 2. Kirichenko L., *Mehanizm upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpriemstva* / L. Kirichenko // Visnik KNTEU. – 2009. – №1. – s.62 – 67. 3. Gadzhibek V. P. *Organizacijno-jekonomicheskij mehanizm upravljenja konkurentosposobnost'ju predprijatij hlebopekarnoj promyslennosti* [Elektronnij resurs] / V. P. Gadzhibek – Rezhim dostupu: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1587>. 4. Filjukov K. Ju. *Razrabotka mehanizma upravljenja konkurentosposobnost'ju predprijatij legkoj promyslennosti na osnove sovershenstvovanija metodicheskikh podhodov k ee ocenke i regulirovaniju* : spec. 08.00.05 – «Jekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom: jekonomika, organizacija i upravlenie predprijatijami, otrasljami, kompleksami (promyslennost')» / K. Ju. Filjukov. SPb., 2010. 17 s.

Надійшла до редколегії 24.03.2014

УДК 339.08.09.05

В.В. ПРОХОРОВА, д-р.екон.наук, проф., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків;

І.О. ЛЯХ, аспірант, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АДАПТИВНО-РЕНОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

У статті сформовано теоретичні основи управління фінансово-економічною діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу. Досліджено, що з метою мінімізації негативного впливу чинників зовнішнього середовища та забезпечення позитивної динаміки вектора зростання, підприємство, незалежно від свого поточного стану, повинно адаптуватися до вимог існуючих ринкових умов та своєчасно проводити нагальні для його діяльності структурні зміни. Бо, лише вчасно реагуючи на зміни у ринковому середовищі та приймаючи правильні управлінські рішення, можна адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища господарювання. Визначено, що недостатньо здатності пристосовуватися до невизначених окремі теоретичні засади формулювання терміну «адаптивний-реноваційний підхід». Проте на основі сформованих раніше визначень «адаптація», «реновація» та «підхід» можна розкрити дане поняття таким чином: «адаптивно-реноваційний підхід – це сукупність методів, прийомів та способів дослідження об'єкту з точки зору його здатності пристосовуватися до невизначених умов зовнішнього середовища». Зроблено висновок, що застосування саме даного підходу в управлінні та організації фінансово-економічної діяльності підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу дозволяє, по-перше, налагодити постійний моніторинг стану фінансово-економічної діяльності підприємств, по-друге, оцінювати її рівень, по-третє, аналізувати та

визначати чинники впливу на той чи інший рівень фінансово-економічної діяльності.

Ключові слова: фінансово-економічна діяльність, підприємство, підхід, адаптація, реновація, управління.

Вступ. В наш час становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінило економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої фінансово-економічної

© В.В. Прохорова, І.О. Лях, 2014

діяльності. Крім того, сьогодні економічний розвиток України неможливий без існування підприємств на основі принципів самоокупності та самофінансування, ключовою умовою здійснення яких є формування відповідних результатів його діяльності, які б забезпечили зростання не тільки окремого підприємства, а країни в цілому. Це зумовлено тим, що у сучасних умовах нестабільної політичної ситуації, економічної кризи та падіння платоспроможного попиту населення українським підприємствам важко функціонувати на належному рівні: зберігати власні ринкові позиції; підтримувати належну якість виробленої продукції; утримувати адекватні ціни на товари; зберігати наявний персонал; підтримувати стійкий фінансовий стан. Тому сьогодні дуже важливим для підприємств є раціональне та ефективне ведення фінансово-економічної діяльності на основі адаптивно-реноваційного підходу, що, в свою чергу, може дозволити своєчасно виявляти ознаки стагнації підприємства, вид і ступінь складності цього стану та причини її появи.

Аналіз основних досягнень і літератури. Визначенню понять «фінансово-економічна діяльність», «адаптивний підхід», «реноваційний підхід» присвячена велика кількість робіт видатних вчених-економістів. Найбільший внесок у розробку досліджуваної теми зробили такі вчені: Алексеєнко Л.М. [1], Андреев В.М. [2], Бланк І.О. [3], Завадский Й.С. [4], Загородній А.Г. [5], Коваленко М.А. [6], Левицька О. [7], Мочерний С. [8], Олексюк О.І. [9], Тарасенко Н.В. [10], Шипунова О.В. [11] та інші.

Мета дослідження. Метою статті є формування теоретичних основ управління фінансово-економічною діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу.

Матеріали та результати досліджень. Фінансово-економічну діяльність підприємств досліджувало досить широке коло науковців та економістів. Проте єдиної точки зору у науковій літературі щодо визначення такого поняття як «фінансово-економічна діяльність» сьогодні не існує. З метою формування найбільш точної та об'єктивної даної дефініції, необхідно здійснити аналіз різних наукових підходів щодо трактування понять як

«фінансова діяльність», так і «економічна діяльність» окремо.

Так, у фінансовому словнику під редакцією М.А. Коваленко [6] наводиться наступне визначення: «фінансова діяльність – сукупність операцій, які призводять до зміни величини та складу власного і позикового капіталу: випуск власного капіталу (акцій), отримання позик та їх погашення, викуп акцій власної емісії, виплата дивідендів та ін.». Відповідно до економічного і фінансового словників, автори Л.М. Алексеєнко [1] та А.Г.Загородній [5] дотримуються думки, що фінансова діяльність спрямована на забезпечення підприємства фінансовими ресурсами та досягнення ним визначених цілей.

В той час як економіст І. Бланк [3] трактує дане поняття дещо в іншому аспекті та визначає його як процес управління грошовими потоками суб'єкта господарювання, який пов'язаний з вибором та обслуговуванням зовнішніх джерел його фінансування. Також як управлінський процес фінансову діяльність тлумачить [5]: «це процес мобілізації підприємством, необхідних для виконання поставлених перед ним планових завдань, фінансових ресурсів». А от в праці [8] автор взагалі розглядає фінансову діяльність як одну з управлінських функцій, яка пов'язана з управлінням процесами формування і використання фінансових ресурсів на підприємстві.

У результаті аналізу наукової літератури визначено різноманітні підходи авторів та науковців до встановлення сутності поняття «фінансова діяльність», що дозволяє на їх основі сформуванню більш точне, логічне та об'єктивне визначення: «фінансова діяльність – це діяльність, спрямована на організацію та управління процесами формування і раціонального використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що призводить до зміни розміру і складу його власного та позикового капіталу».

Проте, перш ніж сформуванню дефініцію «фінансово-економічна діяльність», доцільно розглянути погляди авторів, щодо визначення поняття «економічна діяльність». Варто зазначити, що незважаючи на досить розповсюджене застосування даної категорії у різних сферах, існує лише невелика кількість її визначень, та і більшість з них досить різняться між собою.

А от у словнику економічних термінів автор Й.С. Завадський [4] зовсім не розрізняє економічну діяльність людини та підприємства. Так, у визначенні він говорить, що це свідомо діяльність людини з виробництва економічних благ і послуг, яка поділяється на основну, допоміжну і побічну. І в той же час у якості пояснення він стверджує, що «до основної діяльності підприємства відносять виробництво продуктів і послуг, що займають

найбільшу питому вагу в його валовій доданій вартості. До побічної діяльності — випуск інших продуктів чи послуг (окрім основних). До допоміжної діяльності належить діяльність не виробничих допоміжних підрозділів підприємства». В той час на думку О.І. Олексюка [9] економічна діяльність представляє собою взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин, які перебувають у суперечливій єдності, але відносно автономні у своєму розвитку.

Досить докладно виклав суть економічної діяльності С. Мочерний [8], який вважає, що економічна діяльність є найважливішою формою свідомої та цілеспрямованої трудової діяльності людей, у процесі якої вони здебільшого вступають в активні зв'язки з природою та економічні зв'язки й відносини між собою для створення економічних благ у різних сферах суспільного відтворення, а також формують свою особистість.

Н.В. Тарасенко [10] також пов'язує дану дефініцію зі сферою економіки та розглядає економічну діяльність як процес поєднання дій, які призводять до отримання відповідного набору товарів чи послуг.

Досить схожими виявилися погляди О. Левицької [7] та В.Д. Лагутіна [7], які пов'язують «економічну діяльність» з господарською діяльністю людей в суспільному виробництві для задоволення їхніх потреб і забезпечення матеріальних умов життя.

Таким чином, розглянувши різні підходи, а також визначивши їх основні аспекти, можна сказати, що: «економічна діяльність – це діяльність з виробництва економічних благ і послуг, яка здійснюється з використанням певних ресурсів та має на меті задоволення потреб суспільства.»

В процесі поєднання понять «фінансова діяльність» та «економічна діяльність» виникає поняття «фінансово-економічна діяльність». Проаналізувавши наукові джерела, можна зробити висновок, що сучасні дослідники недостатньо приділяють уваги безпосередньому тлумаченню поняття «фінансово-економічна діяльність».

На думку вченого-економіста [10] фінансово-економічна діяльність являє собою господарські процеси підприємств, а також кінцеві результати їх діяльності, які формуються під впливом діючих ринкових законів та інших факторів.

«Фінансово-економічна діяльність – це економічне обґрунтування вигідності розвитку виробництва тих чи інших товарів або надання послуг на коротко -, середньо - та довгострокові періоди часу, розрахунки економічної ефективності впроваджуваних видів продукції і техніки, а також раціональний розподіл сировини, матеріалів і устаткування між виробничими

підрозділами, щоб забезпечувати високу рентабельність, безперервність роботи і випуск високоякісної продукції» - таке визначення пропонує у своїх працях І.А. Бланк [3].

О.В. Шипунова [11] вважає, що фінансово-економічна діяльність являє собою сукупність дій, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних процесів і відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства.

На основі проведення теоретичного дослідження щодо визначення змісту понять «фінансова діяльність» та «економічна діяльність», а також беручи до уваги погляди науковців на значення сутності фінансово-економічної діяльності, сформовано наступне визначення: «фінансово-економічна діяльність – це діяльність, яка направлена на управління фінансово-економічними процесами на підприємстві для забезпечення його прибутковості та безперервного випуску продукції високої якості».

На сьогодні важливу роль у нераціональній та збитковій фінансово-економічній діяльності суб'єктів господарювання відіграє постійна нестабільність зовнішнього середовища, хоча при цьому не слід ігнорувати також і внутрішні чинники. Це пов'язано з тим, що зміна факторів зовнішнього середовища спроможна призвести до виникнення певних диспропорцій та дисбалансу між підприємством та середовищем, в якому воно функціонує. З метою мінімізації негативного впливу чинників зовнішнього середовища та забезпечення позитивної динаміки вектора зростання, підприємство, незалежно від свого поточного стану, повинно адаптуватися до вимог існуючих ринкових умов та своєчасно проводити нагальні для його діяльності структурні зміни. Бо, лише вчасно реагуючи на зміни у ринковому середовищі та приймаючи правильні управлінські рішення, можна адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища господарювання.

Це зумовлено тим, що будь-яке підприємство є динамічною системою, а тому і його фінансово-економічна діяльність не є статичним явищем, що викликає потребу постійного контролю та ефективного управління на основі адаптивного підходу. Оскільки застосування саме даного підходу в управлінні та організації фінансово-економічної діяльності підприємства дозволяє, по-перше, налагодити постійний моніторинг стану фінансово-економічної діяльності підприємств, по-друге, оцінювати її рівень, по-третє, аналізувати та визначати чинники впливу на той чи інший рівень фінансово-економічної діяльності.

На основі аналізу літератури сформовано визначення «адаптації» з

точки зору роз'яснення її прояву в економіці, а саме: «адаптація – це процес пристосування суб'єкта господарювання до невизначених умов зовнішнього середовища, який сприяє досягненню поставленої мети та забезпечує ефективність його діяльності загалом».

Щодо визначення дефініції «підхід», то у науковій літературі наявні різні погляди щодо тлумачення даного поняття. Так, у словнику [5] зазначено, що з одного боку підхід розглядають як певний вихідний принцип, вихідну позицію, основне положення чи переконання, а з іншого – як напрям вивчення предмета дослідження.

Визначення поняття «управління фінансово-економічною діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу» подано на рис.

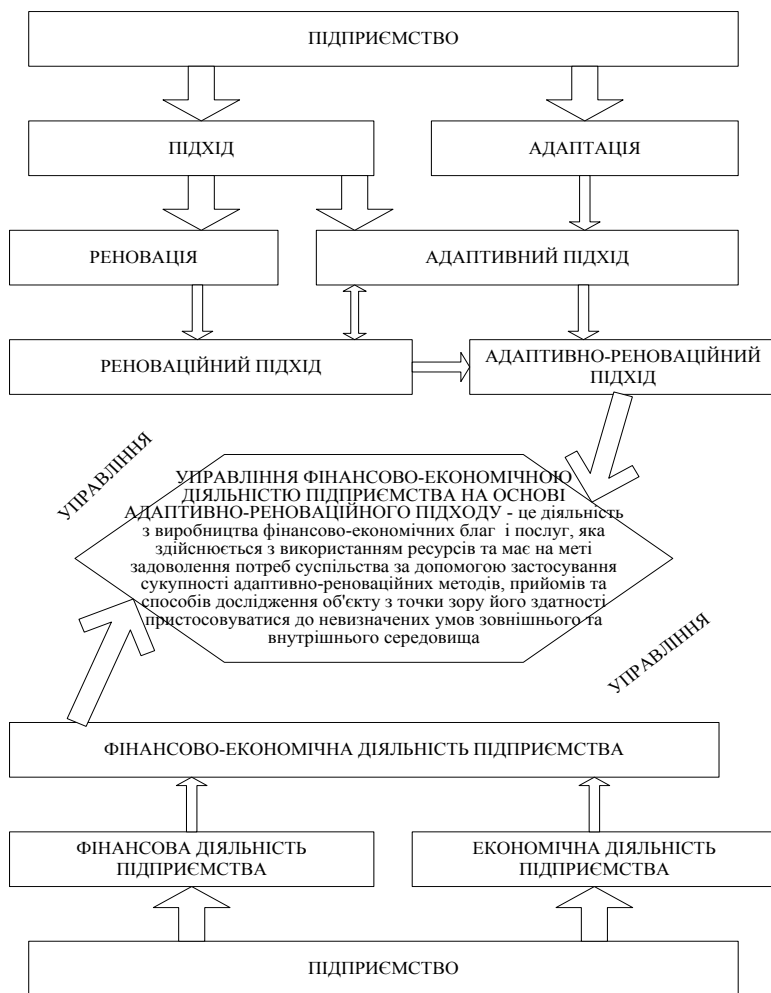


Рис. - Визначення поняття «управління фінансово-економічною діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу»

Недостатньо наразі дослідженими залишаються окремі теоретичні засади формулювання терміну «адаптивний-реноваційний підхід». Проте на основі сформованих раніше визначень «адаптація», «реновація» та «підхід» можна розкрити дане поняття таким чином: «адаптивно-реноваційний підхід – це сукупність методів, прийомів та способів дослідження об’єкту з точки

зору його здатності пристосовуватися до невизначених умов зовнішнього середовища».

Важливою передумовою формування системи адаптивно-реноваційного підходу в управлінні діяльністю підприємства, поряд з визначенням пріоритетних інтересів, є ідентифікація загроз їх реалізації. Від того, як точно і в повній мірі визначений склад загроз фінансовим інтересам, оцінений рівень інтенсивності їх проявлення та можливого збитку залежить ефективність побудови всієї системи управління діяльністю підприємства.

Забезпечення управління діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу доцільно розглядати як процес запобігання будь-яких збитків від негативних впливів внутрішніх і зовнішніх чинників на різні аспекти діяльності. Саме запобігання збитків від управлінської діяльності підприємства, котрі вочевидь загрожують прибутковості підприємства, так можуть бути і потенційними, складає ефективний результат управлінської діяльності із забезпечення її прибутковості і стійкості.

Висновки. Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що розвиток підприємництва в країні вимагає від суб'єктів господарювання як найбільш раціонального використання фінансових ресурсів, щоб досягти максимального ефекту та реалізувати місію підприємства. Фінансово-економічна діяльність будь-якого підприємства є ключовим показником, що впливає на ефективність його господарювання.

Отже, значення ефективно організованої фінансово-економічної діяльності підприємства полягає в тому, що за її результатами у суб'єктів господарювання в умовах кризової економіки з'являється можливість якісніше здійснювати фінансово-економічне управління стосовно забезпечення стабільного і поступального розвитку підприємства, оперативно реагувати на зміни його ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на платоспроможність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому.

Список літератури: 1. *Алексеев Л.М.* Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник) / *Л.М. Алексеев, В.М. Олексієнко, А.Ш. Юркевич.* — К.: Вид. будинок «Максимум»; Т.: Екон. думка, 2000. — 592 с. 2. *Андреев В.Н.* Адаптивность системы управления как основа конкурентоспособности предприятия / *В.Н. Андреев, В.П. Прядилов* // Современные проблемы менеджмента. — 1998. — Вып. 2. — С. 43-53. 3. *Бланк И.А.* Управление прибылью: монография / *И.А. Бланк.* — 3-е изд., перераб. и доп. — К.: Ника-Центр, 2007. — 768 с. 4. *Завадский Й.С.* Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво / *Й.С. Завадский, Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич* Навчально-методичний посібник. — Житомир. ЖПІ, 1999. — 444 с. 5. *Загородній А.Г.* Фінансовий словник / *А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко.* — 3-те вид., випр. та доп. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 587 с. 6. *Коваленко М.А.* Фінансовий словник. Навчальний посібник /

М.А.Коваленко, В.Л.Чесноков. Видання 3-е, виправлене і доповнене. – Херсон: МПП «Видавництво «ІТ», 2011 р. – 310с. 7. *Левицька О.* Сутність, генезис та еволюція поняття «людські ресурси»: системно-концептуальний підхід / *О. Левицька* // Україна: аспекти праці. – 2010.– №1. – С. 37–42. 8. *Мочерний С.* Економічна енциклопедія / *С.Мочерний*. — К.: Академія, 2000. — Т I. — 864 с. 9. *Олексюк О.І.* Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / *О.І. Олексюк*. — К.: КНЕУ, 2008. — 362. 10. *Тарасенко Н.В.* Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / *Н.В. Тарасенко*. — 2-ге вид., стер. — К.: Алеута, 2003. — 485 с. 11. *Шипунова О.В.* Реформування фінансово-економічного механізму підприємства / *О.В. Шипунова* // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. — 2001. — № 1(10).— С. 52-58.

Bibliography (transliterated): 1. *Alekseenko L.M. Ekonomichnij slovník: bankivs'ka sprava, fondovij rínoł (ukraíns'ko-anglijs'ko-rosijs'kij tľumachnij slovník) / L.M. Alekseenko, V.M. Oleksienko, A.Sh. Jurkevich. — K.: Vid. budinok «Maksimum»; T.: Ekon. dumka, 2000. — 592 s.* 2. *Andreev V.N. Adaptivnost' sistemy upravlenija kak osnova konkurentosposobnosti predprijatija / V.N. Andreev, V.P. Prjadilov // Sovremennye problemy menedzhmenta. — 1998. — Vyp. 2. — S. 43-53.* 3. *Blank I.A. Upravlenie pribyl'ju: monografija / I.A. Blank. — 3-e izd., pererab. i dop. — K.: Nika-Centr, 2007. — 768 s.* 4. *Zavadskij J.S. Slovník ekonomichnih terminiv: menedzhment, marketing, pidprijemstvo / J.S. Zavadskij, G.V. Osovs'ka, O.O. Jushkevich Navchal'no-metodichnij posibnik. — Zhitomir. ZhITI, 1999. — 444 s.* 5. *Zagorodnij A.G. Finansovij slovník / A.G. Zagorodnij, G.L. Voznjuk, T.S. Smovzhenko. — 3-te vid., vipr. ta dop. — K.: T-vo «Znannja», KOO, 2000. — 587 s.* 6. *Kovalenko M.A. Finansovij slovník. Navchal'nij posibnik / M.A.Kovalenko, V.L.Chesnokov. Vidannja 3-e, vipravlene i dopovnene. — Herson: MPP «Vidavnicтво «IT», 2011 r. — 310s.* 7. *Levic'ka O. Sutnist', genezis ta evoljucija ponjattja «ľjuds'ki resursi»: sistemno-konceptual'nij pidhid / O. Levic'ka // Ukraína: aspekti prací. — 2010.— №1. — S. 37–42.* 8. *Mochernij S. Ekonomichna enciklopedija / S.Mochernij. — K.: Akademija, 2000. — T I. — 864 s.* 9. *Oleksjuk O.I. Ekonomika rezul'tativnosti dijál'nosti pidprijemstva: monografija / O.I. Oleksjuk. — K.: KNEU, 2008. — 362.* 10. *Tarasenko N.V. Ekonomichnij analiz dijál'nosti promislavogo pidprijemstva / N.V. Tarasenko. — 2-ge vid., ster. — K.: Aleuta, 2003. — 485 s.* 11. *Shipunova O.V. Reformuvannja finansovo-ekonomichnogo mehanizmu pidprijemstva / O.V. Shipunova // Visnik Sums'kogo derzhavnogo agrarnogo universitetu. Serija: Finansi i kredit. — 2001. — № 1(10).— S. 52-58.*

Надійшла до редколегії 25.03.2014

Н.В. БОНДАРЕНКО, канд.екон.наук, доц., нач. відділу забезпечення реалізації платних послуг Головного управління статистики у Харківській області;

М.С. ПАНТЕЛЄВ, канд.техн.наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків;

Е. ДЖАПАРОВ, магістр, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Визначено сутність теоретичних аспектів стратегічного управління підприємством, а саме, розглянути системи стратегічного управління підприємством як сукупність певних управлінських процесів. Розглянуто сучасні підходи до розробки й реалізації стратегій, структурування етапів прийняття й реалізації стратегічних рішень, що виявляють найважливіше вплив на ефективність функціонування організації.

Ключові слова: стратегічне управління, управлінські процеси, етапи стратегічних рішень, аналіз середовища, місія й цілі, оцінка й контроль

Вступ. Економічне середовище в цей час характеризується швидко мінливими умовами бізнесу. У зв'язку із цим підприємства повинні зосереджувати увагу не тільки на своїх внутрішніх проблемах, і розробці довгострокової стратегії, але й управляти стратегічними змінами, що дозволяє адекватно реагувати на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Якщо раніше багато підприємств могли успішно функціонувати, звертаючи увагу на внутрішні проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності використання ресурсів у поточній діяльності, то в цей час важливим стає здійснення стратегічного управління. Це обумовлює необхідність розвитку питань, пов'язаних з методологією й методикою стратегічного управління підприємством.

Аналіз основних досягнень і літератури. Найбільший внесок в розробку теорії стратегічного управління зробили такі відомі західні та вітчизняні фахівці в сфері менеджменту як И. Ансофф, Р. М Грант, А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд, Р. И. Акмаева, З. С. Шершньова, С. В. Оборська, О. М. Ястремська, В. Д. Немцов, Д. Є Довгань [1-6] та ін. Однак сутність теоретичних аспектів потребує подальших досліджень.

Мета дослідження. Визначення сутності таких теоретичних аспектів стратегічного управління підприємства, як структурування етапів прийняття й

реалізації стратегічних рішень, що виявляють найважливіше вплив на ефективність функціонування організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління - це таке управління, яке пов'язане з постановкою цілей і завдань організації, орієнтує її діяльність на запити споживачів, гнучко реагує й провадить своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення, що дозволяють добиватися конкурентних переваг, що дає організації можливість виживати в довгостроковій перспективі й досягати своїх цілей. Реалізація стратегічного управління підприємством можлива лише тоді, коли підприємство є стратегічно орієнтованим. Тобто підприємство, в якому персонал має стратегічне мислення, застосовується системи стратегічного планування та управління стратегічними змінами.

У теж час порядок прийняття й реалізації стратегічних розв'язків, що виявляють найважливіше вплив на ефективність функціонування організації, у цей час і не систематизований належним чином, а менеджери недостатньо ознайомлені з методологією й методикою стратегічного управління, дотепер особливо не розрізняють методики стратегічного й корпоративного планування [4].

Методика корпоративного планування була розроблена в середині 60-х рр. на базі досліджень, проведених західними бізнес-школами. Привабливість корпоративного планування полягала в логічному й аналітичному підході до прийняття менеджерами більшості важливих рішень. Процес корпоративного планування складається з таких етапів:

1 етап. Постановка завдань - визначення цілей компанії; постановка завдань для реалізації цілей.

2 етап. Аналіз завдань - прогноз майбутньої ефективності виробництва виходячи з існуючих стратегій; порівняння прогнозних значень із поставленими завданнями.

3 етап. Стратегічний (зовнішній та внутрішній) аналіз - визначення конкурентних переваг; коректування завдань виходячи з інформації, отриманої на стадії стратегічного аналізу.

4 етап. Формулювання стратегії - розробка концепції стратегії; аналіз варіантів стратегії (з урахуванням поставлених завдань, а також результатів зовнішнього й внутрішнього аналізу)

5 етап. Реалізація стратегії - ухвалення стратегічного рішення; розробка планів дії; - супроводження і контроль

Основою корпоративного планування були макроекономічні прогнози основних економічних показників, які агреговані та потім декомпозиційовані

на прогнози для окремих ринків і конкретних товарів організації. Р. Грант вказує, що типовим форматом для американських компаній у той час став 5-річний корпоративний план, який установлював цілі й завдання, пріоритети різних товарів, продуктів і сфер діяльності фірми, прогнозував основні ключові економічні тенденції (ринковий попит, ринкову долю компанії, дохід, витрати, прибуток) і розміщав капіталовкладення.

Сучасною альтернативою корпоративному плануванню є система стратегічного управління (СУ). На рис. 1 наведена схема процесу СУ, запропонована А. Томпсоном і А. Стриклендом .



Рис. 1 - Процес стратегічного управління

Відправною крапкою для початку процесу стратегічного управління є структурований аналіз ринкового середовища, у якому перебуває підприємство, тому що дозволяє побачити нові аспекти проблеми, на перший погляд добре відомої (але не слід забувати про високий динамізм зовнішнього середовища), сприяє більш широкому застосуванню арсеналу інструментів стратегічного аналізу. Ряд фахівців із СУ, проте, як перший етап

ставлять процес визначення місії й цілей організації.

Систему стратегічного управління зараз загальноприйняте розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів (етапів), які логічно впливають один з іншого (рис. 2). При цьому існує стійкий зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного процесу на інші, що є характерною рисою системи СУ, тому що динамічні зміни зовнішнього середовища, її невизначеність, вимагають внесення відповідних коректив на будь-якому етапі системи СУ.



Рис. 2 - Етапи системи стратегічного управління

Аналіз середовища вважається вихідним пунктом процесу стратегічного управління, тому що забезпечує основу для формулювання місії й визначення цілей організації, для вироблення стратегій розвитку бізнесу, що дозволяють організації виконати місію й досягати поставлених цілей. Аналіз середовища передбачає дослідження й зовнішньому, і внутрішнього середовища.

Після того, як визначені місія й цілі, настає етап аналізу й вибору стратегії, що вважається серцевиною стратегічного управління.

Етап реалізації стратегії є найбільш складним і трудомістким завданням процесу стратегічного управління, тому що стратегічні зміни торкаються всіх сторін організації, проходять через усі рівні управління й підрозділу організації.

Усі попередні етапи СУ переглядаються не один раз у зв'язку з появою нових обставин. Процес СУ - процес, що перебуває в постійному русі й представляє собою замкнений цикл.

П'ятий етап - оцінка й контроль виконаної стратегії - є одночасно кінцем і початком циклу системи стратегічного управління. Зміни в зовнішньому й внутрішньому середовищі фірми найчастіше змушують переглядати й місію,

і цілі діяльності, а також стратегію й процес її здійснення.

Оскільки СУ - це процес, границі між цими п'ятьма етапами є чисто концептуальними, а не реальними.

Процес стратегічного планування можна також представити у вигляді наступної послідовності дій по розробці плану стратегічного розвитку організації:

1. Стратегічний аналіз: - аналіз факторів зовнішнього середовища непрямого впливу (макросередовища підприємства); - аналіз факторів зовнішнього середовища прямого впливу (мікросередовища підприємства); - аналіз потенціалу підприємства; - SWOT-аналіз; - зведений каталог факторів.

2. Ціліполягання: - визначення курсу розвитку підприємства («лінії діяльності»); - формування місії й головної цілі підприємства; - побудова дерева цілей; - визначення кількісних цільових факторів.

3. Стратегічний вибір: - планування стратегічних альтернатив розвитку; - портфель стратегії підприємства; - аналіз розривів; - розробка функціональних стратегій;

4. План заходів щодо реалізації ринкової стратегії.

5. Розробка органіграми підприємства з урахуванням стратегічного маркетингового контуру.

Процес планування стратегій іншими авторами зводиться до наступних чотирьох блокам: 1) «аналіз» (оцінка зовнішнього й внутрішнього оточення, визначення місії, формулювання цілей); 2) «планування» (планування стратегії, постановка завдань); 3) «реалізація» (розробка планів, проведення структурних змін); 4) «контроль». На їхню думку, аналіз зовнішнього оточення слід представляти окремо у вигляді базису, на яким будується модель стратегічного менеджменту, тому що оцінку зовнішнього середовища необхідно здійснювати постійно, і цей процес не може бути виділений в окремий етап.

Таким чином, більшість учених при визначенні змістовної сторони стратегічного управління дотримуються принципів І. Ансоффа й Г. Минцберга, які розглядають методологію стратегічного менеджменту, що як полягає із двох взаємодіючих підсистем:

1) управління стратегічними можливостями, що включає аналіз і вибір «стратегічної позиції», або «запланована стратегія»;

2) оперативне управління проблемами в реальному масштабі часу, що дозволяє організаціям реагувати на несподівані зміни, або «реалізована стратегія».

Стратегічне управління - це не тільки процес планування й вибору

стратегії, а, насамперед, комунікаційний процес, заснований на інформаційному, у якому керівництво, лінійний і функціональний персонал разом установлюють конкретні цілі, а участь великої кількості людей у цьому процесі дозволяє більш ефективно мобілізувати людський потенціал організації за рахунок створення загального бачення, відкритого обміну інформацією, командної роботи. Стратегічне управління, як і будь-який процес управління, складається з етапів аналізу, властиво планування (стратегічного вибору) і реалізації прийнятої стратегії (розв'язку).

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- сучасний підхід до стратегічного управління ілюструє прийняття замість варіанта «або, або» нової філософії «і те, і інше», тобто «протилежних» стратегій

- об'єднання цих протилежностей у рамках стратегії, що використовує підхід «і те, і інше», приведе до більш продуманих і усвідомлених дій і відповідно до більш ефективного застосування інструментів стратегічного управління;

- підхід до розробки й реалізації стратегій, що поєднує протилежності забезпечить більш ефективне застосування всіх компонентів стратегічного управління: цілей, аналітичних приймачів і управлінських інструментів.

- стратегічне управління як метод ефективного управління сучасними організаціями являє собою сукупність певних інструментів - знарядь праці менеджерів, застосування яких організує ефективну діяльність підприємства шляхом продуктивного використання внутрішніх ресурсів з метою досягнення поставлених цілей у рамках прийнятого стратегічного напрямку діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Ансофф І. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф : сокp. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. - М. : Экономика, 1989. - 519 с. 2. Грант Р. М. Современный стратегический анализ [Текст] / Р. М. Грант. - 5-е изд. / пер. с англ. В. Н. Фунтова. - СПб. : Питер, 2008. - 519 с. 3. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации [Текст] / А. Томпсон, Дж. Стрикленд. - М. : Юнити, 1998. - 576с. 4. Акмаева Р. И. Стратегический менеджмент : учебное пособие [Текст] / Р. И. Акмаева. - Астрахань : Издательский дом «Астраханский университет», 2009. - 200 с. 5. Шериньова З. С. Стратегічне управління: навч. посіб. [Текст] / З. С. Шериньова, С. В. Оборська. - К.: КНЕУ, 1999. - 384 с. 6. Ястремська О. М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посіб. [Текст] / О. М. Ястремська. - Харків : Вид. ХНЕУ. - 2006. - 192 с.

Bibliography (transliterated): 1. Ansoff I. *Strategicheskoe upravlenie* [Текст] / I. Ansoff : sokr. per. s angl. / nauch. red. i avt. predisl. L. I. Evenko. - M. : Jekonomika, 1989. - 519 s. 2. Grant R. M. *Sovremennyy strategicheskij analiz* [Текст] / R. M. Grant. - 5-e izd. / per. s angl. V. N. Funtova. - SPb. : Piter, 2008. - 519 s. 3. Tompson A. *Strategicheskij medezhment. Iskustvo razrabotki i realizacii* [Текст] / A. Tompson, Dzh. Striklend. - M. : Juniti, 1998. - 576s. 4. Akmaeva R. I. *Strategicheskij menedzhment : uchebnoe posobie* [Текст] / R. I. Akmaeva. - Astrahan' : Izdatel'skij dom «Astrahanskij universitet», 2009. - 200 s. 5. Shershn'ova Z. S. *Strategichne upravlinnja: navch. posib.* [Текст] / Z. S. Shershn'ova, S. V. Obors'ka. - K.: KNEU, 1999. - 384 s. 6. Jastrem'ska O. M. *Strategichne upravlinnja*

Надійшла до редколегії 26.03.2014

УДК 65.012.32

О.О. ГУСАРОВ, канд. техн. наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків;

О.Ю. АНТИПЦЕВА, старший викладач, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

ЗВ'ЯЗОК ЗАДАЧ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ ПЛАНОВИХ ЗАВДАНЬ В ІЄРАРХІЧНИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Пропонується застосування алгоритму, що забезпечує на кожному ієрархічному рівні управління машинобудівного підприємства мінімізацію витрат на регулювання його виробничої діяльності та сприяє підвищенню ефективності процедури планування за рахунок блокування розбіжностей у часі закінчення періодів планування і регулювання різних рівнів управління й використання при формуванні планових завдань мінімальних за витратами обсягів регулюючих заходів, максимально узгоджуючи заходи по регулюванню з поточними планами підприємства.

Ключові слова: регулювання, комплекс регулюючих впливів, витрати на регулювання, планування, ієрархічні системи управління

Вступ. Посилення динамічності та невизначеності подій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства формує нові вимоги до гнучкості управління. Постійний моніторинг поточної діяльності організації, оперативна діагностика її стану, фіксація та оцінка відхилень від заданих параметрів функціонування, необхідність своєчасних та ефективних реакцій по запобіганню та ліквідації наслідків негативних впливів, що дестабілізують діяльність машинобудівного підприємства потребують створення відповідної системи регулювання планів виробництва, яка шляхом маневрування наявними ресурсами суб'єкта господарювання на кожному ієрархічному рівні виробничої системи забезпечує підвищення ефективності управлінських рішень по досягненню затверджених у плані стандартів діяльності. Ці обставини зумовлюють актуальність розробки проблеми удосконалення процедури регулювання виробничо-господарської діяльності підприємства та вимагають постійного збагачення відповідного інструментарію для вирішення

практичних завдань у сфері менеджменту підприємств машинобудівного комплексу.

Аналіз основних досягнень і літератури. Значний внесок у розвиток системи оперативного менеджменту промислового підприємства внесли Р. Акофф, К. Боумен, П. Друккер, Дж. Еванс, М. Портер, Д. Смолвуд.

© О. О. Гусаров, О. Ю. Антипцева, 2014

В наукових працях українських вчених Кузьміна О. Є. [4], Мишка О. А., Павлова В. І. [6] висвітлено сутність, зміст та місце регулювання в системі менеджменту підприємства.

Ковальова О. Б. розглядає регулювання як елемент організаційно – економічної моделі результативної взаємодії стратегічного та оперативного контролінгу на підприємстві та досліджує проблему впровадження методів процесно – орієнтованого управління в підсистему регулювання діяльності організації [3].

Вінокуровим С. Г. розроблено цільовий модельний комплекс системи оперативного менеджменту, в рамках якого передбачено реалізацію функції регулювання, що забезпечує фіксацію відхилень значень показників, які характеризують стан бізнес – процесів в організації, від встановлених на етапі планування стандартів, з'ясування причин їх виникнення та оперативне реагування економічної системи на виявлені зміни шляхом внесення відповідних коректив у рух матеріальних та фінансових потоків підприємства [1].

Люкманов В. Б., Мандич І. О. досліджують оперативне регулювання виробничого процесу як складову системи оперативного планування виробництва, що спрямована на відтворення планового ходу виробничого процесу при виникненні певних відхилень, ефективність якої залежить від часу очікування отримання й обробки інформації та часу прийняття управлінських рішень. Авторами запропоновано комплексну модель максимального шляху, що використовує переваги методу сіткового планування, стандартний запис сіткових моделей у вигляді оптимізаційної задачі лінійного програмування й дозволяє маневрувати резервами часу, трудовими, матеріальними ресурсами та переключати їх з виготовлення одного виду продукту на інший для запобігання простоїв робочих та обладнання [5].

Узагальнення опублікованих за даною проблематикою робіт дозволяє зробити висновок, що проведені дослідження охоплюють перш за все питання своєчасного виявлення та ідентифікації деструктивних впливів на діяльність організації й визначення переліку заходів, що, в рамках існуючих ресурсних обмежень підприємства, спрямовані на забезпечення виконання затверджених планових завдань. Водночас поза увагою більшості вчених залишається проблема скорочення загальної суми витрат на регулювання з метою підтримки планових параметрів функціонування машинобудівного підприємства,

узгоджуючи дії в рамках різних ієрархічних рівнів при здійсненні виробничої діяльності.

Мета дослідження. Виходячи з вище висловленого, метою статті є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо мінімізації витрат на формування та реалізацію регулюючого комплексу, застосування якого спрямоване на зменшення або усунення відхилень значень показників фактичної діяльності підприємства від прийнятих на етапі планування у виробничих системах ієрархічного типу.

Матеріали досліджень. Задачі планування та регулювання діяльності підприємства органічно пов'язані та потребують вирішення в рамках єдиного комплексу як на одному рівні управління, так і в ієрархічних системах управління. По – перше, регулювання діяльності підприємства має за мету досягнення планових завдань з точки зору ліквідації відхилень у їх виконанні. По – друге, в рамках здійснення регулювання при неможливості виконання існуючого планового завдання повинна вирішуватись задача перепланування діяльності підприємства. При цьому слід враховувати, що фактичні результати регулювання діяльності є відправною точкою для розрахунку планового завдання на черговий період планування. Таким чином, виділено найбільш суттєві риси взаємозв'язку задач планування та регулювання на одному рівні управління.

Проблема мінімізації витрат на оперативне регулювання діяльності підприємства вирішується шляхом оцінки обсягу витрат по кожному можливому до використання варіанту регулювання за наступною схемою: при застосуванні регулюючого комплексу послідовність впровадження обраних заходів здійснюється з урахуванням величини витрат, що обумовлена їх реалізацією від найменш до найбільш затратних. Використання всього комплексу регулюючих заходів в даний період часу необов'язкове, якщо все одно буде досягнута ліквідація відставань у виконанні конкретного завдання до кінця планового періоду шляхом застосування певного переліку регулюючих впливів, що передбачені в його складі. В результаті процедура оперативного регулювання діяльності підприємства здійснюється при мінімально можливих витратах [2]. Даний алгоритм будемо називати *REGMIN*, а з урахуванням ієрархії рівня управління виробничою діяльністю підприємства – *REGMIN 1*, *REGMIN 2* і далі, починаючи з верхнього рівня управління і до найнижчого.

Набагато більший інтерес викликає задача мінімізації витрат на регулювання діяльності в ієрархічних системах управління підприємством насамперед тому, що обсяги регулюючих заходів на верхньому рівні управління природно повинні бути враховані на рівні, що знаходиться

безпосередньо під ним, при розрахунку планового завдання шляхом включення цих об'ємів до його складу.

При цьому дуже важливим є співвідношення величин періодів планування та регулювання на одному та різних ієрархічних рівнях управління підприємства.

Під періодом планування будемо розуміти проміжок часу, на який розраховується планове завдання. Під періодом регулювання – проміжок часу, на який визначається оперативне завдання з урахуванням необхідних обсягів регулюючих заходів для виконання планового завдання.

Таким чином, на одному рівні управління період планування завжди більший за період регулювання, а планове завдання будується з розбивкою на періоди регулювання (наприклад, місяць з розбиттям по добі).

В ієрархічних системах для найбільш ефективного функціонування управління як «згори – донизу», так і «знизу – догори» період регулювання вищого рівня управління повинен дорівнювати періоду планування рівня управління, що знаходиться безпосередньо під ним.

Одним з найпоширеніших прикладів співвідношення величин періодів планування та регулювання всіх рівнів управління машинобудівним підприємством є наступний. На рівні управління виробничою діяльністю всього підприємства (рівень 1) період планування дорівнює календарному року, а період регулювання охоплює календарний місяць. На міжцеховому рівні (рівень 2) період планування дорівнює календарному місяцю, а період регулювання – добі даного місяця. На рівні цеху (рівень 3) – період планування дорівнює добі, період регулювання – робочій зміні в межах доби.

Будемо далі розглядати запропоновану трирівневу систему управління, але слід зазначити, що на машинобудівних підприємствах при великій концентрації та значних масштабах виробничої діяльності може додаватися, наприклад, ще й рівень виробництва (заготівельне, обробне, складальне).

Алгоритм прийняття управлінських рішень в ієрархічних системах обов'язково є синтезом двох потоків управлінської інформації. Перший – «знизу – догори» – інформація про фактичне виконання планових завдань і фактичні об'єми застосованих регулюючих заходів. Другий – «згори - донизу» – розраховані планові завдання з урахуванням об'ємів запланованих регулюючих заходів.

Алгоритм прийняття управлінських рішень в ієрархічних системах управління будемо розглядати на прикладі трирівневої системи управління з вибраними величинами періодів планування та регулювання. При цьому найбільшу зацікавленість викликає момент стикування часу закінчення періодів планування і регулювання різних рівнів управління. В нашому випадку – це закінчення останньої доби в календарному місяці.

Результати досліджень. Таким чином, алгоритм зв'язку задач

мінімізації витрат на регулювання діяльності та формування планових завдань в ієрархічних системах управління машинобудівним підприємством має наступний вигляд.

Крок 1. Початок.

Крок 2. Агрегація інформації щодо фактичного виконання планових добових завдань та об'ємів регулюючих заходів за минулу добу по цехах підприємства.

Крок 3. Уточнення обмежень щодо об'ємів прийняття регулюючих заходів в цехах впродовж наступної доби.

Крок 4. Агрегація інформації на міжцеховому рівні щодо фактичного виконання планових завдань міжцехових взаємодій та об'ємів регулюючих заходів за минулий місяць.

Крок 5. Уточнення обмежень щодо об'ємів прийняття регулюючих заходів на міжцеховому рівні управління.

Крок 6. Перерахунок варіанту планового завдання на першому рівні управління при неможливості виконання попереднього плану.

Крок 7. Робота алгоритму *REGMIN 1* на черговий календарний місяць з обмеженнями, розрахованими на кроці 5.

Крок 8. Розрахунок (коректування) варіанту планового завдання щодо міжцехових взаємодій на черговий місяць з розширенням планових об'ємів ресурсів на величини об'ємів регулюючих заходів, визначених процедурою *REGMIN 1* на кроці 7.

Крок 9. Робота алгоритму *REGMIN 2* на чергову добу календарного місяця з обмеженнями, розрахованими на кроці 3.

Крок 10. Розрахунок (коректування) варіанту цехових планових завдань на чергову добу з розширенням планових обсягів ресурсів на величини об'ємів регулюючих заходів, визначених процедурою *REGMIN 2* на кроці 9.

Крок 11. Робота алгоритму *REGMIN 3* на кожну робочу зміну чергової доби.

Крок 12. Закінчення алгоритму.

Якщо кількість рівнів управління збільшується, то наведений алгоритм працює аналогічно з урахуванням відповідних термінів розрахунку планових завдань та обсягів регулюючих заходів на кожному рівні управління.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки: застосування запропонованого авторами алгоритму забезпечує з одного боку мінімізацію витрат на регулювання діяльності підприємства на кожному ієрархічному рівні виробничої системи, а з другого боку – сприяє підвищенню ефективності процедури планування на підприємстві за рахунок блокування розбіжностей у часі закінчення періодів планування і регулювання різних рівнів управління та використання при формуванні планових завдань мінімальних за витратами обсягів регулюючих заходів,

максимально узгоджуючи заходи по регулюванню з поточними планами підприємства.

Зауважимо, що насущною залишається проблема систематизації та визначення взаємовпливу факторів, що виступають джерелами дестабілізації та негативно позначаються на ході реалізації планового завдання на кожному з ієрархічних рівнів виробничої системи, що окреслює напрямки подальших наукових розробок по даній тематиці.

Список літератури: 1. *Винокуров С. Г.* Модели и методы оперативного менеджмента. Монография / С. Г. Винокуров; 2-е изд., исправ. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007 2. *Гусаров О. О.* Мінімізація витрат на оперативне регулювання діяльності підприємства / О. О. Гусаров, О. Ю. Антипова // Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник наукових праць. – Харків, УкрДАЗТ. – 2013. – № 42 3. *Ковалева Е. Б.* Сущность и роль взаимосвязи стратегического и оперативного контроллинга на предприятии / Е. Б. Ковалева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена: Научный журнал. – 2008. – № 35(76) 4. *Кузьмін О. Є.* Основи менеджменту. Підручник. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник; 2-е вид., випр. та допов. – К.: “Академвидав”, 2007 5. *Люкманов В. Б.* Дополнительные возможности оптимизационного метода расчета сетевых планов / В.Б. Люкманов, И.А. Мандыч // Вестник МИТХТ: Научный журнал – М.: ИПЦ МИТХТ им. М.В. Ломоносова, 2011.– Т.6, №4 6. *Павлов В. І.* Корпоративне управління в акціонерних товариствах Монографія / В. І. Павлов, О. А. Мишко. – Луцьк : Надстир’я, 2006.

Надійшла до редколегії 24.03.2014

УДК 658.014

В.М. ПРОЦЕНКО, здобувач, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ

Розроблено механізм прийняття ефективного управлінського рішення щодо впровадження конкурентної стратегії машинобудівних підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування

Ключові слова: конкурентна стратегія, інноваційно-спрямоване інвестування; машинобудівні підприємства.

Вступ. В сучасній вітчизняній економіці машинобудівні підприємства потребують тенденцій загальноекономічної стабілізації, посилення конкуренції та інше, все це обумовлює необхідність комплексного стратегічного управління.

Вітчизняним машинобудівним підприємствам необхідно враховувати ряд найважливіших чинників, що впливають на ефективність конкурентної стратегії, а саме: зовнішнє і внутрішнє середовище та потенціал машинобудівних підприємств.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питанням вибору та оцінки конкурентної стратегії, присвячено роботи багатьох вітчизняних та іноземних

© В.М. Проценко, 2014

учених, серед яких слід виділити І. Ансоффа, Г. Азоєва, Г. Багієва, Є. Голубкова, В. Гриньову, Ю. Іванова, Ж. Ламбена, Ф. Котлера, М. Портера, О. Пушкаря, О. Шубіна та інших.

Мета дослідження. Метою статті є формування ефективного управлінського рішення щодо впровадження конкурентної стратегії машинобудівних підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування.

Матеріали досліджень. В сучасних динамічних умовах машинобудівні підприємства повинні враховувати всі фактори, особливо потрібно досліджувати дії конкурентів та формувати конкурентні стратегії.

В сучасних умовах сформувалися умови для реалізації потенційних можливостей вітчизняних машинобудівних підприємств, а саме, використання сучасних принципів, методів та інструментів з метою створення і досягнення конкурентних переваг.

Результати досліджень. Конкурентна стратегія – це комплекс дій, що спрямовані на забезпечення стійких позицій машинобудівного підприємства, отримання довгострокових конкурентних переваг. Вони складаються з ряду підходів і напрямів, що розробляються керівництвом з метою прийняття ефективного управлінського рішення щодо впровадження конкурентної стратегії машинобудівних підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування.

В цілому формується єдиний підхід до визначення конкурентної стратегії як сукупності окремих взаємопов'язаних, взаємозалежних і взаємообумовлених елементів, об'єднаних однією стратегічною метою - створення і підтримка конкурентної переваги машинобудівного підприємства. При цьому конкурентна стратегія є елементом економічної стратегії, яка перебуває під впливом дії таких об'єктивних закономірностей, як: цілісність, інтеграційність, комунікативність, адаптивність, синергійність [2].

Існує безліч конкурентних стратегій, що забезпечують досягнення конкурентних переваг. Для розробки конкурентної стратегії машинобудівних підприємств необхідно постійно проводити стратегічний аналіз зовнішнього

та внутрішнього середовища. Під стратегічним аналізом зовнішнього середовища розуміється аналіз сукупності зовнішніх факторів, які впливають або можуть вплинути на діяльність машинобудівних підприємств та не залежать від внутрішніх переваг або недоліків самого підприємства.

Сучасні конкурентні стратегії машинобудівних підприємств (рис.): управління змінами; стратегія швидкої реакції; стратегії диференціації; венчурні стратегії і венчурне управління; стратегічне досягнення результативності; стратегічні альянси; командна робота і коучинг; синергічне управління бізнесом; системне управління бізнес-процесами; системні інновації; підприємницька творчість; стратегія ментального айкідо; система управління взаємовідносинами з клієнтами, спонукають машинобудівні підприємства до розробки конкурентної стратегії машинобудівних підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування.



Рис. - Механізм формування ефективного управлінського рішення щодо впровадження конкурентної стратегії машинобудівних підприємств на

За умов обмеженості інвестиційних ресурсів стає проблема вибору пріоритетних напрямів інвестування, що сприяють підвищенню ефективності машинобудівного виробництва. Назріла потреба в активізації інноваційно-спрямованого інвестування у машинобудування з метою збереження позитивних тенденцій та забезпечення подальшого стійкого зростання.

Як зазначив Портер, універсальної конкурентної стратегії підприємства не існує. Конкурентна стратегія може існувати лише як план окремого бізнес-напряму.

Висновки. Конкурентна стратегія повинна розроблятися за певною методикою, що забезпечуватиме контрольованість і керованість внутрішніх конкурентних факторів. Сукупність цих факторів є складовим елементом внутрішніх функціональних сфер формування конкурентних переваг і саме вона дозволить машинобудівному підприємству випередити своїх конкурентів. Але машинобудівному підприємству в сучасних умовах доцільно також приділяти увагу удосконаленню товарів, сервісному обслуговуванню, створенню іміджу тощо. Усе вище перелічене дозволить машинобудівному підприємству забезпечити стабільне отримання прибутку та підвищувати конкурентоспроможність за рахунок інноваційно-спрямованого інвестування.

Список літератури: 1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.; 2. Ковальська Ю.Г. Конкуренті стратегії підприємства / Ю.Г. Ковальська // Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління: Матеріали 4-ї Міжнародної міждисциплінарної науково-практичної конференції (3-9 листопада 2003 р., м. Харків). — Х., 2003. — С. 79-80.; 3. Боліла М.М. Методичний підхід до вибору конкурентної стратегії компанії / М.М. Боліла // Актуальні проблеми міжнародних відносин; Збірник наукових праць. — Вип. 41, ч. 1. — К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2003. — С. 185–191.

Bibliography (transliterated): 1. Porter M. *Konkurentnaja strategija: Metodika analiza otraslej i konkurentov* / Majkl E. Porter; Per. s angl. — M.: Al'pina Biznes Buks, 2005. — 454 s.; 2. Koval's'ka Ju.G. *Konkurenti strategii pidpriemstva* / Ju.G. Koval's'ka // Suchasni problemi humanizacii ta harmonizacii upravlinnja: Materiali 4-i Mizhnarodnoi mizhdisciplinarnoi naukovo-praktichnoi konferencii (3-9 listopada 2003 r., m. Harkiv). — H., 2003. — S. 79-80.; 3. Bolila M.M. *Metodichnij pidhid do voboru konkurentnoi strategii kompanii* / M.M. Bolila // Aktual'ni problemi mizhnarodnih vidnosin; Zbirnik naukovih prac'. — Vip. 41, ch. 1. — K.: Kiiv's'kij nacional'nij universitet imeni Tarasa Shevchenka, Institut mizhnarodnih vidnosin, 2003. — S. 185–191.

Надійшла до редколегії 26.03.2014

Р.Г. МАЙСТРО, канд.екон.наук, доц., НТУ«ХПІ»;
А.Д. РОЖНОВА, студентка, НТУ «ХПІ»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянута проблема підвищення ефективності використання основних фондів і забезпечення їх відтворення на підприємствах, яка набуває особливої актуальності в ситуації дефіциту коштів на модернізацію та оновлення виробничих потужностей на підприємствах. Основний вектор дослідження спрямований на аналіз і пошук підвищення економічної ефективності основних виробничих засобів в умовах нестабільного розвитку економічної системи України.

Ключові слова: основні засоби, ефективність, виробничі потужності, відтворення основних засобів, науково-технічний прогрес, фондівіддача

Вступ. Проблема підвищення ефективності використання основних засобів і виробничих потужностей підприємств займає центральне місце в період переходу України до цивілізованих ринкових відносин. Маючи ясне уявлення про роль основних засобів у виробничому процесі, чинниках, що впливають на використання основних засобів, можна виявити напрями, за допомогою яких підвищується ефективність використання основних засобів і виробничих потужностей підприємства, забезпечуючи при цьому зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблему щодо пошуку шляхів підвищення ефективності використання основних фондів підприємства досліджували і описали у своїх роботах такі економісти, як Й. М. Петрович., Мацибора В.І., В.К. Збарський, І. О. Чорна, Борисюк І.О., та інші.

Мета дослідження. Мета даної статті полягає у визначенні напрямків підвищення ефективності використання основних фондів та методичних підходів

до оптимізації структури вартості основних фондів підприємства для підвищення його фінансової стійкості і зростання ресурсного потенціалу.

Результати досліджень. В сучасних умовах кожне підприємство має розглядати питання стабілізації та виходу на рівень конкурентоздатності на

ринку через призму своєї самостійності та незалежності як товаровиробника, з одного боку, і залежності від впливу зовнішнього економічного середовища та макроекономічного впливу держави, з іншого. Для того, щоб підприємство було найприбутковішим, необхідно звернутися до кількісного і якісного

© Р.Г. Майстро, А.Д. Рожнова, 2014

вдосконалення основних виробничих фондів. Поряд з цим одним з найважливіших факторів вдосконалення виробництва залишається підвищення ефективності вже існуючих засобів праці. Успішність управління основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в господарському обороті. Ефективність основних фондів – результат у вигляді отриманого ефекту, що співвідноситься з витраченими ресурсами. Підвищення ефективності полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту.[1]

Таким чином, ефективне використання основних засобів має велике значення як для підприємства, так і для економіки країни в цілому. Повне використання основних засобів на підприємстві веде до зменшення потреби у введених в експлуатацію нових виробничих потужностей, до збільшення випуску обсягів продукції та підвищення рівня її якості. На успішне вирішення проблеми поліпшення використання основних фондів, виробничих потужностей і зростання продуктивності праці значно впливає створення великих виробничих об'єднань. Разом з цим необхідно більше уваги звернути на розвиток спеціалізації виробництва і технічного переозброєння діючих підприємств, вилучення невластивої їхньому профілю продукції, створення спеціалізованих промислових об'єктів, що тяжіють до великих індустріальних центрів невеликих і середніх міст, де є резерви робочої сили.

Важливим напрямком підвищення ефективності використання основних засобів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництві незадіяного устаткування, обсяги якого є досить значними. Також необхідно підвищення рівень завантаження виробничих потужностей, оновлення фондів, використання прогресивного устаткування, сучасних технологій і кваліфікованих працівників.

Основними напрямками збільшення часу функціонування устаткування є: скорочення та ліквідація внутрішніх змінних простоїв шляхом: підвищення рівня організації виробництва (повне і своєчасне забезпечення робочих місць інструментами, матеріалами, напівфабрикатами, деталями, підвищення якості

ремонтного обслуговування, підвищення коефіцієнта змінності його роботи).

До системи окремих показників використання основних засобів відносять: показники їх екстенсивного та інтенсивного використання.

Практика промислових підприємств показує, що йде процес збільшення одиничної потужності устаткування:

- у верстатах, машинах і агрегатах поліпшуються найбільше відповідальні деталі і вузли;

- підвищуються основні параметри виробничих процесів (швидкість, тиск, температура);

- механізуються й автоматизуються не тільки основні виробничі процеси й операції, але і допоміжні і транспортні операції, що нерідко стримують нормальний хід виробництва і використання устаткування; застарілі машини модернізуються і замінюються новими, більш досконаліми. [2]

Інтенсивність використання виробничих потужностей і основних фондів підвищується також шляхом удосконалювання технологічних процесів; організації безперервно-потокowego виробництва на базі оптимальної концентрації виробництва однорідної продукції; вибору сировини, його підготування до виробництва відповідно до вимог заданої технології і якості що випускається продукції; забезпечення рівномірної, ритмічної роботи підприємств, цехів і виробничих ділянок, проведення ряду інших заходів, що дозволяють підвищити швидкість обробки предметів праці і забезпечити збільшення виробництва продукції в одиницю часу, на устаткування або на 1 кв. м виробничої площі.

Інтенсивний шлях використання основних фондів діючих підприємств включає технічне переозброєння, підвищення темпів відновлення основних фондів. Досвід роботи ряду галузей промисловості показує, що швидке технічне переоснащення діючих фабрик і заводів особливо важливо для тих підприємств, де має місце більш значний знос основних фондів.[3]

Поліпшення інтенсивного використання основних фондів припускає, з одного боку, збільшення часу роботи діючого устаткування в календарний період (протягом зміни, доби, місяця, кварталу, роки) і з іншого боку, збільшення кількості і питомої ваги діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві й у його виробничій ланці.

Збільшення часу роботи устаткування досягається за рахунок:

- 1) постійної підтримки пропорційності між виробничими потужностями окремих груп устаткування на кожній виробничій ділянці, між цехами підприємства в цілому, між окремими виробництвами усередині кожної галузі промисловості, між темпами і пропорціями розвитку галузей промисловості і всього народного господарства;

2) модернізації основних фондів, дотримання передбаченої технології виробництва, удосконалення організації виробництва і праці, що сприяє ефективній експлуатації устаткування, недопущенню простоїв і аварій, здійсненню своєчасного і якісного ремонту, що скорочує простой устаткування в ремонті й збільшує міжремонтний період;

3) проведення заходів, що підвищують питому вагу основних виробничих операцій у витратах робочого часу, скорочення сезонності в роботі підприємств галузей промисловості, підвищення змінності роботи підприємств.

Досить значними резервами кращого екстенсивного і інтенсивного використання основних засобів є удосконалення структури основних виробничих засобів, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування.[4]

Висновки. Будь-який комплекс заходів щодо підвищення ефективності використання основних фондів, розроблювальний у всіх ланках управління промисловістю, повинен передбачати забезпечення зростання обсягів виробництва продукції, насамперед за рахунок більш повного і ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння введених у дію потужностей, подальшої інтенсифікації виробничих процесів. В цілому варто зазначити, що від того наскільки забезпечено підприємство основними засобами і як ефективно вони використовуються, залежить прибуток підприємства та рівень його рентабельності.

Список літератури: 1. Економіка підприємства: Підручник/ ред.: *Й. М. Петрович*. - 2-ге вид., виправл. - Львів: Магнолія, 2010. 2. *Мацибора В.І.* Економіка підприємства :навч. посіб. для вузів / *В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора*. - К. :Каравела, 2008. - 312 с. 3. *Чорна І. О.* Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення [Текст] / *І. О. Чорна* // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. - 2009. - № 2. - С. 212-216. 4. *Борисюк І.О.* Резерви підвищення ефективності використання основних засобів/*Борисюк І. О. Ткаченко І. І.* //Науковий вісник НЛТУ. - 2008. - № 18.5. - С. 287-290.

Bibliography (transliterated): 1. *Ekonomika pidpriemstva*: Pidruchnik/ red.: *J. M. Petrovich*. - 2-ge vid., vipravl.. - L'viv: Magnolija, 2010. 2. *Macibora V.I.* *Ekonomika pidpriemstva* :navch. posib. dlja vuziv / *V.I. Macibora, V.K. Zbars'kij, T.V. Macibora*. - K. :Karavela, 2008. - 312 s. 3. *Chorna I. O.* *Efektivnist' vikoristannja virobnychih fondiv ta rozrobka propozicij shhodo її polipshennja* [Tekst] / *I. O. Chorna* // Derzhava ta regioni. Serija: Ekonomika ta pidpriemnictvo. - 2009. - № 2. - S. 212-216. 4. *Borisjuk I.O.* *Rezervi pidvishhennja efektyvnosti vikoristannja osnovnih zasobiv*/*Borisjuk I. O, Tkachenko I. I.* //Naukovij visnik NLTU. - 2008. - № 18.5. - S. 287-290.

Надійшла до редколегії 26.03.2014

В.А. КУЧИНСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»;
О.В. МАЗЕНКОВ, д-р.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»;
І.С. ЛОКТІОНОВА, студентка НТУ «ХПІ», Харків

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано підхід до розвитку кадрового потенціалу підприємства, який враховує сучасний стан і ефективність використання кадрового потенціалу, його структуру і взаємозв'язок з іншими компонентами потенціалу підприємства та зовнішнім середовищем, а також досягнення цілей заданого стратегічного розвитку підприємства.

Ключові слова: кадровий потенціал, персонал, розвиток, конкурентоспроможність персоналу, стратегічний розвиток

Вступ. Досвід ефективного господарювання підтверджує винятково важливу роль кадрової складової потенціалу підприємства, від кількісної та якісної збалансованості та рівня використання якої значною мірою залежать не тільки високі кінцеві показники господарської діяльності, досягнуті конкурентні переваги у виробничій сфері, організації та управлінні, а й можливості забезпечення сталого та конкурентоспроможного розвитку підприємства. З усіх елементів соціально-економічної системи підприємства тільки персонал володіє здатністю активно і самостійно реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднуючи у часі і просторі усі інші компоненти [1].

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблема аналізу, оцінки ефективного використання та напрямків розвитку кадрового потенціалу в центрі уваги багатьох вчених-економістів. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зробили вітчизняні вчені О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, М. Долішній, С. Злупко, Н. Краснокутська, А. Колот, Л. Корчевська, В. Лич, О. Олексюк, В. Онікієнко, І. Петрова, І. Рєпіна, П. Саблук, А. Чухно, Л. Шаульська, О. Федонін та інші. Серед зарубіжних науковців слід виділити таких як М. Альберт, М. Вебер, Л. Ерхард, Д. Кейнс, Ф. Кене, Ф. Лассаль, А. Маршалл, Р. Оуен, Л. Портер, А. Сміт, Ф. Тейлор, М. Фур'є, Й. Шумпетер, В. Дятлов, А. Єгоршин, П. Журавльов, А. Кібанов, Е. Маслов, Ю. Одегов, В. Травін, С. Шекшня та інші.

Проте і на сьогодні в цьому напрямі залишається багато дискусійних та невирішених проблем. В науковій літературі відсутня єдина думка щодо

поняття “кадровий потенціал”, допускається вільне його тлумачення, не сформовано чіткої концепції управління персоналом, відсутні підходи до комплексної оцінки рівня кадрового потенціалу і формування напрямів його подальшого розвитку.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних методик оцінки кадрового потенціалу підприємства і його управління та формування на цій основі підходу до визначення напрямків його ефективного розвитку.

Матеріали досліджень. Кадровий потенціал – це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [1].

У загальній структурі кадрового потенціалу підприємства, у залежності від критерію аналізу, можна виокремити такі його видові прояви:

1. За рівнем агрегованості оцінок:

1.1 кадровий потенціал працівника – це індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші можливості особистості, які використовуються чи можуть бути використані для трудової діяльності;

1.2 груповий (бригадний) кадровий потенціал – крім трудового потенціалу окремих працівників включає додаткові можливості їх колективної діяльності на основі сумісності психофізіологічних і кваліфікаційно-професійних особливостей колективу;

1.3 кадровий потенціал підприємства (організації) – це сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно приймати участь у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури, виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших параметрів;

2. За спектром охоплення можливостей:

2.1 індивідуальний кадровий потенціал – враховує індивідуальні можливості працівника;

2.2 колективний (груповий) кадровий потенціал – враховує не тільки індивідуальні можливості членів колективу, але й можливості їх співпраці для досягнення суспільних цільових орієнтирів;

3. За характером участі у виробничо-господарському процесі:

3.1 потенціал технологічного персоналу – це сукупні можливості працівників підприємства задіяних у профільному та суміжних виробничо-господарських процесах для виробництва продукції (роботи, послуг) встановленої якості та визначеної кількості, а також працівників виконуючих технічні функції апарату управління;

3.2 управлінський потенціал – це можливості окремих категорій

персоналу підприємства щодо ефективної організації та управління виробничо-комерційними процесами підприємства (організації);

4. За місцем у соціально-економічній системі підприємства:

4.1 структурно-формуєчий кадровий потенціал – це можливості частини працівників підприємства щодо раціональної та високоефективної організації виробничих процесів і побудови найбільш гнучкої, чіткої, простої структури організації;

4.2 підприємницький кадровий потенціал – це наявність та розвиток підприємницьких здібностей певної частини працівників, як передумову для досягнення економічного успіху за рахунок формування ініціативної й інноваційної моделі діяльності;

4.3 продуктивний кадровий потенціал – це можливості працівників підприємства генерувати економічні і неекономічні результати, виходячи з існуючих умов діяльності у рамках певної організації.

Оцінка кадрового потенціалу підприємства має на меті зіставити реальний зміст, якість, обсяги й інтенсивність робіт з їх потенційно можливими параметрами.

Вихідною структурно-формуєчою одиницею аналізу кадрового потенціалу є кадровий потенціал працівника (індивідуальний потенціал), що утворює основу формування кадрових потенціалів більш високих структурних рівнів.

Кадровий потенціал працівника містить у собі:

1) психофізіологічний потенціал – здатності і схильності людини, стан його здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи і т.п.;

2) кваліфікаційний потенціал – обсяг, глибину і різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності;

3) соціальний потенціал – рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм відносини до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

Кадровий потенціал організації відрізняється від кадрового потенціалу працівника, тому що система завжди більше суми складових її частин – індивідуальних кадрових потенціалів працівників – у силу виникнення нової якості синергічного ефекту, обумовленого взаємодією складових елементів системи.

При цьому необхідно також враховувати, що кожен працівник, володіючи кадровим потенціалом, при виконанні конкретної роботи різною мірою реалізує свої потенційні можливості.

Оцінка кадрового потенціалу підприємства, повинна будуватися на основі економічних оцінок здібностей людей створювати певний дохід. Чим вищий індивідуальна продуктивність праці робітника і триваліший період його діяльності, тим більший він приносить дохід і представляє більшу цінність для підприємства.

Для оцінки сили впливу кадрового потенціалу персоналу на загальну вартість компанії (її потенціалу), слід враховувати, що з точки зору власника-інвестора, професійно-особові та соціокультурні характеристики робітників представляють цінність лише у тій мірі, в якій вони допомагають виконувати завдання підприємства.

Узагальнення принципів управління персоналом, що сформульовані різними науковцями, дало змогу визначити основні принципи побудови системи управління кадровим потенціалом підприємства в сучасних умовах [2]:

- ◆ взаємозв'язок функцій управління кадровим потенціалом та цілей підприємства, тобто функції управління кадровим потенціалом не є реакцією на виробничі плани, вони повністю інтегровані у корпоративне планування;

- ◆ професіоналізація функцій управління кадровим потенціалом, тобто вони повинні здійснюватися працівниками відповідної кваліфікації;

- ◆ гнучкість – тимчасове вибуття окремих працівників, які володіють відповідним потенціалом, не повинно переривати процес здійснення будь-яких функцій управління або виробництва;

- ◆ економічність – здійснення найбільш ефективної та економічної організації системи управління кадровим потенціалом, зниження витрат на систему управління та утримання раціонального кадрового потенціалу;

- ◆ науковість – відповідність системи управління та аналізу кадрового потенціалу основним напрямам теорії менеджменту;

- ◆ платність – принцип оплати за результат, за конкретний вклад у досягнення цілей підприємства, справедливий розподіл доходів;

- ◆ комплексність – формування та використання кадрового потенціалу на підприємстві повинно являти собою єдину систему з необхідним ступенем деталізації;

- ◆ оперативність – своєчасне прийняття рішень по удосконаленню кадрового потенціалу, який відповідав би цілям, що стоять перед підприємством;

- ◆ перспективність – в процесі формування та управління кадровим потенціалом необхідно враховувати перспективи розвитку та збереження підприємства;

- ◆ автономність – раціональний розподіл суб'єктів кадрового потенціалу за підрозділами підприємства.

Реалізація цих принципів передбачає встановлення взаємозв'язків між різними показниками використання кадрового потенціалу підприємства та характеристиками стану зовнішніх та внутрішніх факторів, розроблення моделей, що розкривають взаємозв'язок між кінцевими результатами виробництва та ступенем використання відносно обмежених кадрових ресурсів.

Результати досліджень. Управління розвитком кадрового потенціалу підприємства потребує побудови принципової схеми. В результаті досліджень, авторами запропонована схема розвитку кадрового потенціалу підприємства, яка представлена на рис.

Основними ключовими елементами запропонованого підходу до розвитку кадрового потенціалу, у відповідності до схеми, є:

1) взаємозв'язок кадрового потенціалу і стратегічного розвитку підприємства:

- який враховується через аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації (SWOT-аналіз);

- визначення стратегічних цілей підприємства та заходів їх досягнення;

- визначення впливу складових кадрового потенціалу підприємства на ефективність його використання та вимог до них з урахуванням умов функціонування підприємства;

- порівняння фактичного рівня складових кадрового потенціалу підприємства з бажаним для підприємства;

2) наявність загального аналізу кадрового потенціалу підприємства одночасно з оцінкою його рівня і аналізом динаміки за складовими, визначеними виходячи з потреб конкретного економіко-господарського процесу;

3) наявність аналізу на основі матриці Томпсона-Стрікланда;

4) визначення напрямків розвитку кадрового потенціалу з урахуванням його рівня та необхідності забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз та оцінка кадрового потенціалу повинні спиратися на наступні методи:

- ◆ методи експертних оцінок;
- ◆ методи стратегічного аналізу;
- ◆ методи аналітичної статистики та економетрії;
- ◆ методи дослідження операцій (оптимізаційні методи, теорія ігор тощо).

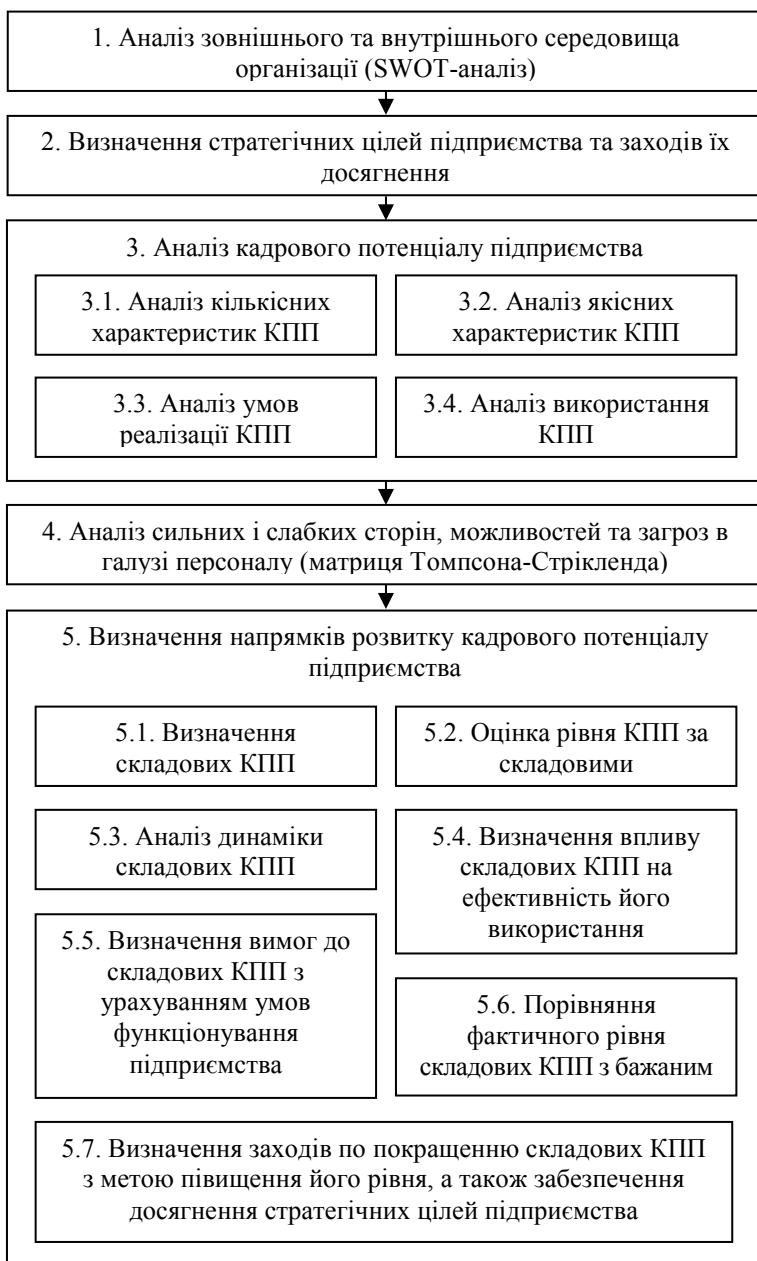


Рис. – Схема розвитку кадрового потенціалу підприємства (КПП)

Результати аналізу та оцінки кадрового потенціалу підприємства є базою для обґрунтування розвитку кадрового потенціалу.

Висновки. В результаті проведеного дослідження була розроблена принципова схема розвитку кадрового потенціалу підприємства, яка враховує сучасний стан і ефективність використання кадрового потенціалу, його структуру і взаємозв'язок з іншими компонентами потенціалу підприємства та зовнішнім середовищем, а також досягнення цілей заданого стратегічного розвитку підприємства.

Список літератури: 1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с. 2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 3. Щёкин Г.В. Теория и практика управления персоналом: Учеб.-метод. пособ. – 2-е изд., стереотип. / Г.В. Щёкин. – К.: МАУП, 2003. – 280 с.

Bibliography (transliterated): 1. Fedonin O.S. *Potencial pidpriemstva: formuvannja ta ocinka: Navchal'nij posibnik* / O.S. Fedonin, I.M. Repina, O.I. Oleksjuk. – K.: KNEU, 2004. – 316 s. 2. Krasnokuts'ka N.S. *Potencial pidpriemstva: formuvannja ta ocinka: Navchal'nij posibnik* / N.S. Krasnokuts'ka. – Kiiv: Centr navchal'noї literaturi, 2005. – 352 s. 3. Shhjokin G.V. *Teorija i praktika upravlenija personalom: Ucheb.-metod. posob.* – 2-e uzd., stereotip. / G.V. Shhjokin. – K.: MAUP, 2003. – 280 s.

Надійшла до редколегії 27.03.2014

УДК 331.08

А. И. ПИСАРЕВСКАЯ, канд. экон. наук, доц. Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Предлагается методический подход к определению эффективности системы управления персоналом на предприятии, который предусматривает оценку эффективности в зависимости от функций управления персоналом и уровня управления на основе целостной системы управления персоналом, которая включает экономическую, организационную и социальную составляющую, а также определены основные показатели эффективности системы управления персоналом по основным подсистемам организации.

Ключевые слова: эффективность, система управления персоналом, бенчмаркинг, экономическая эффективность, организационная эффективность, социальная эффективность ,

Введение. Эффективность деятельности любого предприятия непосредственно зависит от качества управления ресурсами. В настоящее время одним из важнейших ресурсов является персонал. Успех и процветание предприятий во многом определяется интеллектуальным потенциалом предприятия, качественным составом сотрудников, что, как правило, связано не только с их квалификацией, но и тем энтузиазмом, самоотдачей, творческим подходом, с которым они выполняют свои обязанности.

Эффективность функционирования комплексной системы управления персоналом предприятия следует рассматривать как часть эффективности деятельности предприятия в целом. Вместе с тем, в настоящее время нет единого подхода к оценке такой эффективности. Сложность заключается в том, что процесс трудовой деятельности персонала тесно связан с производственным процессом и его конечными результатами, социальным развитием предприятия. Методика оценки основана на выборе критериев эффективности работы организационной, экономической и социальной подсистем комплексной системы управления персоналом.

Анализ последних достижений и литературы. Проблемы оценки эффективности системы управления персоналом нашли свое отображение в трудах таких ученых: Генкина Б. М., Диневича В. А., Егоршина А. П., Кибанова А. Я., Крушельницкой О. В., Маслова Е. В., Одегова Ю. Г [1-9]. Однако в

исследованиях данных авторов эффективность системы управления персонала оценивается по функциям отдельно от бизнес целей конкретной компании. Показатели оценки выбираются зачастую произвольно или только по функциональным признакам и не в полной мере облают управленческой ценностью, не всегда отражают целостную систему управления персоналом, зачастую не связаны с бизнес-стратегией предприятия, а также не в полной мере отражают динамику и перспективы. Это обуславливает необходимость в использовании более полных, ориентированных на реализацию кадровой стратегии, способов оценки эффективности.

Цель исследования. Целью статьи является изучение особенностей определения эффективности системы управления персоналом на предприятиях и усовершенствование подходов к ее оценке.

Материалы исследований. Оценка эффективности системы управления персоналом предприятия состоит из оценки следующих видов эффективности [4].

экономической эффективности, которая характеризует достижение целей деятельности предприятия за счет лучшего использования трудового потенциала;

социальной эффективности, которая выражает выполнение ожиданий и удовлетворение потребностей и интересов работника, т.е. организация и мотивация труда, социально-психологический климат в коллективе;

организационной эффективности, которая оценивает целостность и организационную структуру предприятия (рис. 1).

На основе анализа ряда научных исследований [1-9] и анализа работы крупных отечественных предприятий доказано, что эффективность системы управления персоналом целесообразно оценивать по основным подсистемам организации (рис. 2).

Автор предлагает данную методику направить в сторону определения эффективности служб персонала, как на стратегическом, так и на функциональном уровне (табл. 1). На стратегическом уровне данные показатели направлены на оценку вклада службы персонала в эффективность бизнеса, на функциональном – отражают приоритетность отдельных функций HR – подразделения. Выделение приведенных показателей в ряде работ как самых важных свидетельствуют о сложной ситуации на рынке труда.

Показатели оценки эффективности системы управления персоналом предприятия		
Показатели экономической эффективности	Показатели социальной эффективности	Показатели организационной эффективности
соотношение затрат, необходимых для обеспечения предприятия квалифицированными кадрами, и результатов, полученных от их деятельности	состояние зарплатно-психологического климата в трудовом коллективе	текучесть кадров
отношение бюджета подразделения предприятия к численности персонала этого подразделения	средние затраты на кадровые мероприятия в расчете на 1 работника	соответствие численности управленческого аппарата и других категорий работников
стоимостная оценка расхождений в результативности труда (разница оценок результатов труда лучших и средних работников, которые выполняют одинаковую работу)	степень удовлетворения персонала работой (оценивается на основе анализа мнений и реальных работников на кадровую политику предприятия и ее отдельные направления)	надежность работы персонала
прибыль, производительность труда, объем продаж, рентабельность, соотношение темпов роста производительности труда работников с темпами роста заработной платы, фонд оплаты труда и заработной платы, затраты на руководство	показатели, которые характеризуют климат социальных программ на результативность деятельности работников и предприятия в целом (повышение ПП, улучшение качества товаров, экономия ресурсов)	равномерность загрузки
		уровень трудовой дисциплины
		укомплектованность кадрового состава
		сопоставление фактической численности персонала с необходимой расчетной
		соответствие профессионально-квалификационного уровня, образования, практического опыта персонала требованиям занимаемых должностей

Рис. 1 - Показатели оценки эффективности системы управления персоналом предприятия (узаконено автором на основе [2,3,9])



Рис. 2 - Показатели эффективности системы управления персоналом по основным подсистемам организации (узгальнено автором на основі [2,3,9])

На основе анализа ряда литературных источников можно выделить следующие показатели подсистемы использования персонала в организации:

показатели производительности труда – отражают специфику производственной деятельности организации, например, объем реализации на

одного сотрудника;

объем прибыли до уплаты налогов на одного сотрудника;

показатель производимой продукции за час производительного труда;

Таблица - Показатели службы управления персоналом в зависимости от уровня управления

Стратегический уровень		Функциональный уровень	
Показатель	Расчет	Показатель	Расчет
Оборот на одного сотрудника	Отношение оборота к численности персонала	Стоимость подбора	Отношение затрат на рекламу, PR мероприятия, услуги рекрутинговых агентств затрат на работу с вузами, оплату рекомендаций сотрудников, оплаты приезда кандидатов к числу закрытых вакансий
Добавленная стоимость на человеческий капитал	Отношение разницы между доходами и затратами, зарплатами и премиями к численности персонала	Время закрытия вакансий по категориям	Отношение количества дней к числу закрытых вакансий
Возврат на инвестиции в человеческий капитал	Отношение разницы между доходами и затратами, зарплатами и премиями к зарплатам и премиям	Текучесть	Отношение количества уволившихся за период к среднесписочной численности персонала
Общие затраты на персонал	Отношение общих затрат на персонал к обороту	ФОП в обороте предприятия	Отношение фонда оплаты труда к обороту

показатель числа производительных часов, затрачиваемых на производство единицы продукции;
текучесть кадров,

показатель абсентизма рассчитывается как отношение рабочего времени, пропущенного сотрудниками в течение периода (года), к общему балансу рабочего времени организации за этот период;

потерянная производительность рассчитывается как произведение добавленной стоимости в час производительного труда на число потерянных часов (абсентизма) работников, показывая потери организации в виде недополученной стоимости от неявки сотрудников на рабочее место;

коэффициент внутренней мобильности рассчитывается как отношение числа сотрудников, сменивших должности в течение периода, к среднему числу сотрудников организации за период;

общие издержки организации на рабочую силу за период, включая следующие составляющие: базовая заработная плата, включая должностные оклады и выплаты по часовым тарифным ставкам; переменная заработная плата: выплаты рабочим – сдельщикам, комиссионные, аккордная заработная плата; все виды премиальных, включая премии по итогам года, квартала, месяца, разовые премии за выполнение отдельных заданий; доплаты и надбавки к заработной плате; оплата неотработанного времени; стоимость социальных льгот; взносы в фонд социального страхования; издержки организации на уплату государственных и местных налогов на заработную плату и занятость; затраты на найм, пополнение и обучение персонала; другие выплаты.

доля издержек на рабочую силу в объеме реализации. Этот показатель рассчитывается как отношение общей величины издержек на рабочую силу на объем реализации за период;

издержки на одного сотрудника рассчитываются путем отношения общей величины издержек на рабочую силу за определенный период к численности сотрудников организации;

издержки на один производительный час. Он рассчитывается как отношение общих издержек на рабочую силу к общему числу производительных часов за период.

Эффективное управление развитием персонала предлагается осуществлять на основе анализа следующих показателей, характеризующих соотношение денежных затрат на развитие и практических результатов деятельности работников:

доля сотрудников организации, прошедших профессиональное обучение в течение определенного периода, рассчитываемая как отношение числа сотрудников, прошедших профессиональное обучение, к общей численности сотрудников. Этот важный показатель демонстрирует масштабы профессионального обучения. С помощью него можно также определить, как часто в среднем сотрудник организации повышает свою квалификацию;

доля часов, затраченных на профессиональное обучение, в общем балансе времени организации показывает относительные масштабы программы профессионального обучения организации. Величина этого показателя характеризует внимание руководства фирмы к развитию человеческих ресурсов для обеспечения конкурентных преимуществ;

среднее число часов профессионального обучения на одного обученного сотрудника рассчитывается как отношение всех затраченных на профессиональную подготовку часов к числу работников, прошедших обучение.

сумма издержек на профессиональное обучение. Этот показатель складывается из трех основных статей:

прямых издержек на обучение – затрат на подготовку учебных материалов, проведение занятий, плата преподавателям и т.д.;

косвенных издержек – транспортных и командировочных расходов, затрат на проживание и питание обучающихся сотрудников;

потерянных человеко-дней, связанных с отсутствием сотрудников на рабочем месте во время профессионального обучения. Существует несколько методов подсчета данного показателя. Так он может определяться как произведение часов, затраченных на профессиональное обучение, и показателя добавленной стоимости за один час. Также используется метод подсчета, в соответствии с которым количество часов умножается на рабочую силу за один час.

доля издержек в объеме реализации, который показывает, какая часть дохода организации расходуется на профессиональное обучение персонала.

величина издержек по обучению на одного работника организации рассчитывается как отношение общей суммы издержек и численности сотрудников.

издержки на один час профессионального обучения определяются как отношения общих издержек на обучение к числу потраченных на профессиональное обучение в течение определенного периода. Этот показатель важен для оценки эффективности затрат на профессиональное обучение и плана бюджета обучения на следующий период [2, 8, 9].

При соизмерении затрат и результатов в оценке экономической эффективности от управления персоналом необходимо конкретизировать и определить, что именно предстоит оценить.

Ведущие ученые – экономисты выделяют три основных подхода к оценке эффективности управления персоналом

достижение определенного конечного результата деятельности с помощью специально подобранного, обученного и мотивированного коллектива предприятия, сформированного в результате реализации выбранной кадровой

политики;

достижение целей, поставленных перед управлением мотивацией с минимальными затратами средств;

выбор наиболее эффективных методов управления, обеспечивающих результативность самого процесса управления[5].

Кроме затрат на рабочую силу при оценке экономической эффективности используется показатель эффекта от этой деятельности. Развитие трудового потенциала коллектива предприятия в целом и отдельного работника как следствие принятых управленческих решений служит для получения дополнительного результата от производственной деятельности. Этот результат и является источником эффекта, который может принимать различную форму и оцениваться различными показателями. Эффект от управления может найти свое выражение в следующем виде:

увеличения выпуска продукции вследствие роста производительности труда и повышения ее качества;

удовлетворенности трудом (мотивационный эффект), если работа с персоналом строилась на учете социальных моментов в трудовых отношениях; эффект может проявиться также в повышении производительности труда, уменьшении ущерба от текучести кадров в связи со стабилизацией коллектива;

относительной экономии средств за счет сокращения сроков обучения благодаря подбору профессионально подготовленных работников (эффект выражается экономией средств, необходимых для достижения определенного состояния трудового потенциала) [3].

Может иметь место и промежуточный результат - повышение квалификации работников (разряд, категория, класс и т.д.). Конечным же результатом является увеличение объема произведенной продукции или выручки от реализации продукции лучшего качества.

Общий конечный результат целесообразно рассчитать как обобщенную величину всех результатов (прирост объема производства, выручки от реализации и т.п.); во-вторых, как сумму частных эффектов от реализации конкретных мероприятий, проводимых кадровой службой (мотивационные мероприятия). Каждый из этих методов имеет свои достоинства и недостатки.

В случае использования в качестве общего показателя деятельности коллектива предприятия таких факторов, как прирост объема производства, изменение уровня производительности труда и т.п., то на их величину оказывает влияние не только производственный фактор, мобилизованный через мотивацию персонала, но технико-технологические и организационные факторы. На результат текущего года затраты прошлых лет могли оказать большее влияние, чем затраты текущего периода. Поэтому однозначно оценить влияние управления персоналом

на экономический эффект работы предприятия довольно сложно.

Повышение эффективности может быть достигнуто либо путем сокращения затрат для получения того же по объему производственного результата, либо за счет более медленных темпов увеличения затрат по сравнению с темпами возрастания результата, когда увеличение последнего достигается за счет лучшего использования имеющихся ресурсов.

В качестве одного из методов оценки эффективности персонала целесообразно предложить формулу оценки эффективности управления персоналом в организации, учитывающую эффекты, возникающие при увеличении производительности труда, снижении текучести кадров и при обучении персонала с последующим совмещением нескольких профессий. Вначале определяются отдельные показатели эффективности.

- эффект от уменьшения текучести кадров (ежемесячный);
- эффект от обучения с последующим совмещением профессий;
- эффект от увеличения производительности труда (за месяц);
- суммарная эффективность как сумма предыдущих эффектов.

В настоящее время во многих украинских компаниях, особенно тех, которые занимаются консалтинговой и маркетинговой деятельностью, целесообразно применять оценки эффективности управления персоналом, принятые на западе, особенно в организациях, которые занимаются маркетинговой и консалтинговой деятельностью.

Среди них выделяются:

1) экспертная оценка, заключающаяся в опросе руководителей подразделений с помощью анкетирования, на предмет того, что они думают о менеджерах по персоналу и методах их работы. Такой метод эффективен с точки зрения минимизации затрат на проведение оценки, но его основным недостатком является наличие субъективности в оценках, связанной с межличностными отношениями в коллективе;

2) метод бенчмаркинга, заключающийся в том, что показатели деятельности служб управления персоналом (коэффициент текучести кадров, показатель абсентеизма, затраты на обучение новых работников) сравниваются с аналогичными данными других компаний, работающих на рынке и занимающихся примерно теми же видами деятельности;

3) метод подсчета отдачи инвестиций («returnofinvestment»). В данном случае производится расчет показателя ROI как отношение разницы между доходами и затратами у затратам;

4) методика Д. Филлипса, включающая в себя:

оценка инвестиций в HR-подразделение, которая определяется как отношение расходов службы персонала к операционным расходам или как

отношение расходов службы персонала к количеству работников;

показатель отсутствия на рабочем месте (абсентеизма), который определяется как отношение числа прогулов к количеству сотрудников уволившихся неожиданно;

показатель удовлетворенности (качественный показатель) – число работников, удовлетворенных своей работой, выраженной в %;

критерий, определяющий единство и согласие в организации, определяемый методами социометрии;

5) методика Д. Ульриха, включающая пять способов:

показатель производительности на единицу сырья, одного работника или единицу зарплаты;

показатели скорости бизнес-процессов;

расходы и иные результаты при проведении специальных программ и инициатив, являющиеся, по сути, аналогом ROI;

навыки работников, лояльность, моральный климат в коллективе;

скорость бизнес-процессов до нововведений и после [7].

В современных условиях, вышеперечисленные методики трудно применить в качестве универсального средства оценки эффективности управления персоналом на предприятиях различных форм собственности и организационно-правовых форм.

Результаты исследований. Каждый из рассмотренных подходов к оценке экономической эффективности имеет свои положительные моменты и трудности в реализации. Наиболее приемлемым в практическом отношении все же представляется оценка отдельных направлений мотивационной политики, позволяющая выделить затраты на их проведение и с достаточной точностью определить показатели эффективности проводимой работы по управлению персоналом. Однако предприятия различных форм собственности имеют различную степень свободы в выборе методов осуществления политики управления персоналом и возможности реализации альтернативных вариантов.

Ориентация предприятия на использование того или иного критерия предопределяет и выбор показателей, используемых для анализа и обоснования эффективности выбранной кадровой стратегии, ее форм и методов.

В последнее время широко получил распространение бенчмаркинг системы управления персоналом с целью изучения лучшего опыта аналогичных организаций.

Бенчмаркинг основан на четких принципах:

1. Взаимность - доверие, согласие с обеих сторон, обмен данными, которые обеспечивают «выигрышную» ситуацию.

2. Аналогия - схожесть оперативных процессов партнеров по бенчмаркингу.

От этого, как и от обоснованности критериев их отбора, непосредственно зависит успех деятельности.

3. Измерение - сравниваются ключевые параметры, измеренные на нескольких предприятиях, с целью установления причин различий.

4. Достоверность - анализируются только фактические данные.

Бенчмаркинг понимается как обзор показателей системы управления персоналом, позволяющий сравнить показатели своей компании с аналогичными показателями других участников рынка.

Полученные данные применяются для решения следующих задач:

определение кадровой стратегии;

выбор показателей определения эффективности человеческого ресурса;

планирование численности и расходов на персонал;

получение измеримой информации о системе управления персоналом предприятия (HR-показатели);

оценка эффективности системы управления персоналом;

оценка эффективности деятельности работников службы управления персоналом;

оценка рентабельности инвестиций в персонал.

Автором проанализированы данные показатели по ряду отечественных предприятий. Анализ показал, что особенно важными показателями в рамках бенчмаркинга, по мнению автора, являются показатели затрат на 1 работника, выработки на 1 работника, затраты на обучение 1 работника, чистый доход на 1 работника.

Применять методы бенчмаркинга и оценки службы персонала по функциональным показателям может любое предприятие, вне зависимости от своего размера и величины оборотов, но по группе предприятий, по отрасли, а также по видам продукции.

Данный метод используется, как правило, в дополнение к другим способам оценки эффективности служб персонала, т.к. требует значительных ресурсов на сбор или покупку информации, а также имеет серьезные ограничения по использованию данных международных компаний в практике украинских предприятий.

Выводы. Для группы предприятий для оценки эффективности применяемых методов управления персоналом следует проводить количественную и качественную оценку эффективности, которую целесообразно проводить по подсистемам управления персоналом с учетом экономической и организационной, социальной эффективности. В случае обнаружения низкой эффективности от проведенных мероприятий следует изменить подходы к проведению мотивационной политики, опираясь на потребности, и ожидания работников,

согласованные с целями и задачами предприятия. В то же время необходим ситуационный подход, позволяющий определить эффективность проводимой кадровой политики, исходя из конкретного состояния дел на предприятии.

Полученные результаты доказывают необходимость определения эффективности системы управления персоналом как в целом, так и в отдельных ее аспектах и могут быть использованы в направлениях дальнейших исследований в области эффективности управления персоналом и бенчмаркинга.

Список литературы: 1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учебник для вузов / Б. М. Генкин. – [3-е изд.]. – М. : НОРМА, 2007. – 448 с. 2. Генкин Б. М. Эффективность труда и качество жизни: учеб. пособ. по курсу «Экономика и социология труда» для студ. всех спец. / Б. М. Генкин. – СПб.: ГИЭА, 1998. – 112 с. 3. Диневиц В.А. Показатели и критерии эффективности управления / В.А. Диневиц, С.В. Роганов, Н.И. Якунина. – М.: Дело, 2012. – 320 с. 4. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – [2-е изд.]. – Н. Новгород : НИМБ, 1999. – 624 с. 5. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестации : учеб. пособ. для студ. вузов / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – [2-е изд.]. – М. : Экзамен, 2004. – 416 с. 6. Крушельницкая О. В. Управління персоналом : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – Житомир : ЖГП, 2002. – 346 с. 7. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособ. / Е. В. Маслов. – М. : ИНФРА – М. 1999. – 312 с. 8. Одегов Ю. Г. Управление персоналом : оценка эффективности: учеб. пособ. для вузов / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с. 9. Одегов Ю.Г. Эффективность системы управления персоналом (Социально-экономический аспект) : учеб. пособ. / Ю.Г. Одегов, Н. К. Маусов, М.Н. Куланов. – М.: Рос. экон. акад. 1993. – 94 с.

Bibliography (transliterated): 1. Genkin B. M. *Jekonomika i sociologija truda: uchebnik dlja vuzov* / B. M. Genkin. – [3-e izd.]. – M. : NORMA, 2007. – 448 s. 2. Genkin B. M. *Jefferektivnost' truda i kachestvo zhizni: ucheb. posob. po kursu «Jekonomika i sociologija truda» dlja stud. vseh spec.* / B. M. Genkin. – SPb.: GIJeA, 1998. – 112 s. 3. Dinevich V.A. *Pokazateli i kriterii jefferektivnosti upravlenija* / V.A. Dinevich, S.V. Roganov, N.I. Jakunina. – M.: Delo, 2012. – 320 s. 4. Egorshin A. P. *Upravlenie personalom* / A. P. Egorshin. – [2-e izd.]. – N. Novgorod : NIMB, 1999. – 624 s. 5. Kibanov A. Ja. *Upravlenie personalom organizacii: otbor i ocenka pri najme, attestacii* : ucheb. posob. dlja stud. vuzov / A. Ja. Kibanov, I. B. Durakova. – [2-e izd.]. – M. : Jekzamen, 2004. – 416 s. 6. Krushel'nic'ka O. V. *Upravlinnja personalom* : navch. posib. dlja stud. vishh. navch. zakl. / O. V. Krushel'nic'ka, D. P. Mel'nichuk. – Zhitomir : ZhITP, 2002. – 346 s. 7. Maslov E. V. *Upravlenie personalom predprijatija* : ucheb. posob. / E. V. Maslov. – M. : INFRA – M. 1999. – 312 s. 8. Odegov Ju. G. *Upravlenie personalom : ocenka jefferektivnosti*: ucheb. posob. dlja vuzov / Ju. G. Odegov, L. V. Kartashova. – M. : Jekzamen, 2002. – 256 s. 9. Odegov Ju.G. *Jefferektivnost' sistemy upravlenija personalom* (Social'no-jekonomicheskij aspekt) : ucheb. posob. / Ju.G. Odegov, N. K. Mausov, M.N. Kulanov. – M.: Ros. jekon. akad. 1993. – 94 s.

Надійшла до редколегії 27.03.2014

О.О. МУШНИКОВ, аспірант Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Пропонуються основні складові концепції управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств машинобудування. Обґрунтовано основні принципи управління, особливості та вплив життєвого циклу підприємства на отримання ефекту від впровадження концепції розвитку.

Ключові слова: управління стійкістю, інноваційно-інвестиційний розвиток, система управління, підприємства машинобудування, концепція управління

Вступ. На сучасному етапі розвитку суспільних і економічних відносин процеси глобалізації в значній мірі прискорили інформаційні, транспортні та транзакційні потоки, підвищили мобільність економічних ресурсів, що в результаті характеризує швидкі зміни в діяльності суб'єктів господарювання. Тому економічні системи не тільки на макро, але і на мікрорівні, повинні адекватно реагувати на трансформації, що відбуваються і бути готовими до змін. Це можливо на основі підвищення конкурентоспроможності шляхом інноваційних перетворень. Процес інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, значною мірою пов'язаний з поточною виробничо-господарською та фінансовою діяльністю. Протікаючи одночасно, вони протилежні один одному за обсягом генерування та споживання ресурсів. Виходячи з цього, при реалізації управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств важливо вирішувати проблему забезпечення його стійкості. Саме з цього приводу, особливе питання повинно приділятися концепції управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств машинобудування, як однієї з провідних галузей національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень та літератури. На сьогодні достатня кількість вітчизняних та закордонних науковців визначають необхідність інноваційного розвитку підприємств та запропоновані методи й заходи щодо його управління. Ці питання відображені в роботах таких авторів як: Кузика Б.Н., Кушліна В.И., Яковець Ю.В. [1]; Мищенко Л.Я., Арутюнова Е.Ю. [2]; Ячменьової В.М. [4]; Гриньова А.В. [5] та ін. Але, необхідно відзначити, що основні проблеми розвитку підприємства пов'язані з відсутністю

адекватної концепції та механізму управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства в сучасних умовах, у зв'язку, з чим необхідно розкрити положення концепції управління на основі його інноваційно-інвестиційної активності.

Метою статті визначення особливостей в формуванні концепції управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств машинобудування.

Матеріали досліджень. Підприємства машинобудування відповідно обміну засобів та енергією із зовнішнім оточенням відносяться до складних відкритих динамічних систем, важливою властивістю якої є їх стійкість.

Інноваційний розвиток підприємства визначається його здатністю створювати нові компетенції, які в теорії стратегічного управління розглядаються як динамічні можливості [1]. Управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства повинно стратегічно визначати напрями інтеграції зусиль в створення інноваційних технологій, продуктів, послуг і процесів на основі розробки і трансформації ключових компетенцій підприємства відповідно до мінливих факторів і умов зовнішнього середовища та обґрунтованого фінансового забезпечення відповідно життєвому циклу підприємства.

Розвиток стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств має підкорятися загальним законам формування постіндустріального суспільства, тобто зобов'язане враховувати певні чинники, що визначають вектор сучасного руху вперед [2].

Результати досліджень. Фактори і умови зовнішнього середовища породжують необхідність формування концепції управління підприємством і розробку методичних принципів інноваційно-інвестиційного розвитку його діяльності (див. рис.).

До основних принципів управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства слід віднести наступні: - стратегічною цілеспрямованості стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку, який обумовлює необхідність наявності та досягнення стратегічних цілей стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, що реалізуються через формування у складі системи управління цільових та відповідних лінійних, функціональних зв'язків і забезпечують підсистеми управління;

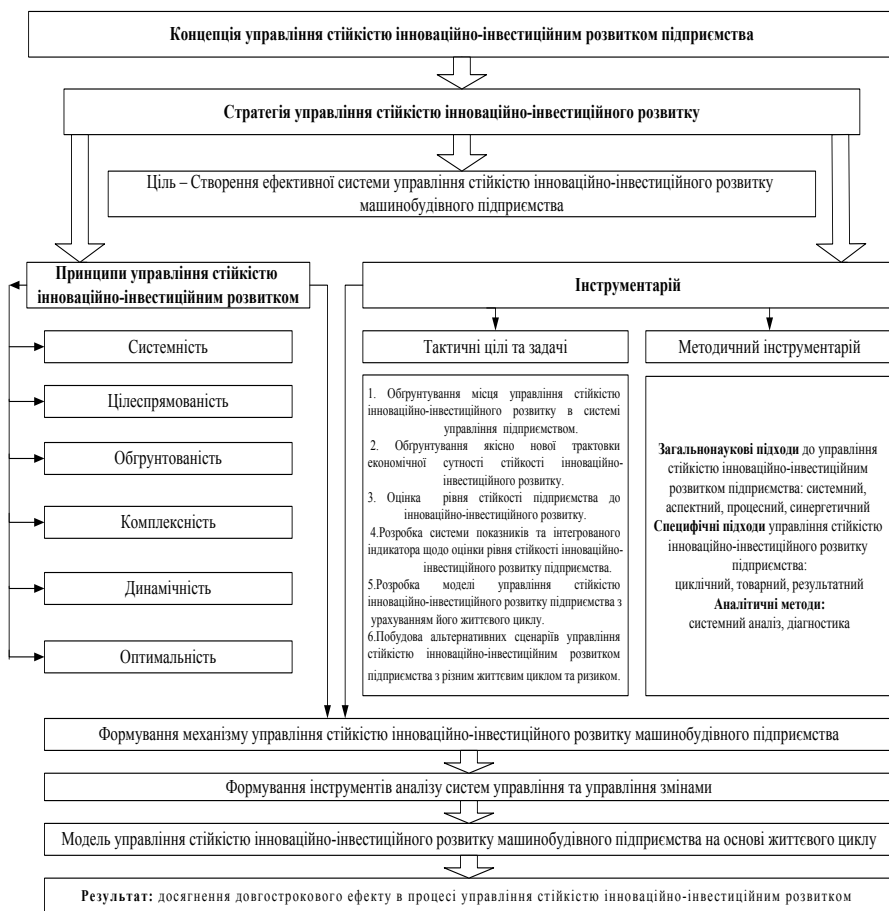


Рис. – Концепція управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств

- безперервності здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, тобто, всі процеси побудови та функціонування системи управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств машинобудування мають бути безперервними і повинні забезпечувати перехід її в більш досконалий стан;

- динамічності (гнучкості) забезпечуючи постійний рух підприємства машинобудування вперед на основі пошуку шляхів адаптації до постійно мінливих вимог ринкового середовища на основі появи нових виробництв та

технологій, розширення асортименту інноваційної продукції, підвищення рівня стійкості інноваційно-інвестиційної активності;

- комплексність, який реалізується через взаємну ув'язку всіх сформованих елементів, підсистем, стадій життєвого циклу підприємства, ієрархічних рівнів і комплексу організаційних, економічних, соціальних, науково-технічних, виробничих та інших заходів з управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком;

- систематичність визначає постійне безперервне виконання всіх робіт з управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком, їх ритмічність і довготривалість дії;

- інтеграції - підприємство як відкрита система розвиває інноваційну діяльність у тісній взаємодії з іншими економічними суб'єктами ринку, інтегруючи свої зусилля в єдиний інноваційний процес.

Дотримання зазначених принципів управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку дозволить машинобудівним підприємствам системно планувати і здійснювати свою діяльність в умовах розвитку процесів глобалізації з використання загальнонаукових та специфічних підходів. Практичні завдання управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства пов'язані не просто з плануванням і здійсненням інновацій, а із забезпеченням їх розробки та реалізації у відповідності з заданими тактичними цільовими параметрами при оптимальних витратах для отримання максимальних результатів діяльності в строго встановлені терміни. Визначення системи сутнісних характеристик стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку як економічних категорій дозволяє розкрити особливості управління розвитком підприємств машинобудування в умовах циклічного розвитку економіки.

Інноваційно-інвестиційний розвиток має спіралеподібну форму, яка розкривається логікою і сутністю процесу створення і реалізації інновації та забезпечення інвестиційної підтримки з урахуванням ризиків на кожному етапі розвитку. Розвиток як процес якісної зміни об'єктів постає в певних формах (еволюційна і революційна, екстенсивна і інтенсивна та ін.) і як джерело, передбачає появу інновації. Розвиток і реалізація інновацій та інвестицій стимулюють процес формування нових потреб, одночасно будучи джерелом їх задоволення.

Тому, на перший погляд, основу процесу спіралеподібного інноваційно-інвестиційного розвитку становлять потреби на інновації, які здатні їх задовольняти. А на другий погляд механізм управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку заснований на реалізації функцій інновацій, які розкривають сутність даної категорії. Функції інновації як

економічної категорії виражають зовнішній прояв її властивостей і її роль в системі економічних відносин. В економічній літературі виділено три основні функції інновацій (відтворювальна, інвестиційна і стимулююча).

Зважаючи на спіралеподібну особливість розвитку інноваційно-інвестиційного процесу на основі реалізації функцій інновації доцільно дати таке визначення інноваційно-інвестиційного розвитку діяльності підприємства, який представляє собою цілеспрямоване перетворення виробничого процесу, його структури, організації, планування, управління процесами створення, виробництва та реалізації інноваційних продуктів (товарів, послуг), процесів, нових методів маркетингу або нових організаційних методів у діловій практиці на основі ефективного використання інноваційного потенціалу та його перетворення на інноваційний капітал з метою отримання соціально-економічного ефекту.

У коло завдань управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства входять роботи з маркетингової підтримки інновацій, питання організації інвестування інновацій, вирішення проблем подолання опору змінам з боку персоналу, вибудовування системи взаємовідносин з суб'єктами ринку, оптимізація процесів управління створюваної інтелектуальною власністю. Це вимагає формування науково-методичного і теоретичного обґрунтування й розробки адекватного механізму управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком машинобудівного підприємства в сучасних умовах. Оцінка особливостей управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком машинобудівного підприємства і розвиток теорії та методики в даній сфері дасть можливість істотно підвищити ефективність і результативність інновацій, що дозволить забезпечити високий рівень конкурентоспроможності не тільки окремих підприємств, а й галузей, регіонів і економіки країни в цілому.

Управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком машинобудівного підприємства розглядається як системне управління інноваційною та інвестиційною діяльністю, спрямованої на формування і забезпечення досягнення економічного зростання шляхом раціонального використання, нарощування й розподілу інноваційного потенціалу, що включає матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні ресурси, з метою перетворення його в інноваційний капітал, здатний забезпечити стійкість інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства.

Застосовуючи системний підхід до управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком машинобудівного підприємства, розглянемо системне управління інноваційною діяльністю підприємства у вигляді

сукупності двох підсистем: керуючої підсистеми (суб'єкт управління) і керованої підсистеми (об'єкт управління). В якості суб'єкта управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства виступає колектив фахівців-менеджерів, який шляхом розробки відповідних методів, способів і прийомів управлінського впливу організовує цілеспрямоване ефективне функціонування об'єкта управління. Об'єктом управління в даній системі є інновації, інноваційний процес та економічні відносини, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності, а також між учасниками ринку інновацій.

Інноваційний процес як об'єкт управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства базується на інноваційній діяльності і охоплює весь цикл перетворення наукових досягнень в інновації, включаючи роботи з ініціювання, створення, розробки, впровадження, реалізації та поширенню інновацій. Управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства обов'язково має передбачати в якості кінцевої мети здійснення дифузії інновацій, яка по своїй суті є результатом визнання інновації широким колом економічних агентів.

Висновки. Таким чином, управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком розглядається як самостійний вид управлінської діяльності, який має специфічні особливості, що необхідно враховувати при формуванні механізму управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком машинобудівного підприємства:

- Управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства на відміну від традиційного управління характеризується високою нестабільністю і мінливістю всіх елементів системи управління, що супроводжується подоланням опору змінам і усуненням різних патологій.

- В основі стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства знаходяться технологічні інновації, здатні надати імпульс для розвитку інших видів інновацій на підприємстві. Однак основною проблемою інноваційної діяльності є промислове освоєння наукомістких нововведень, їх комерціалізація і просування на ринку, пов'язані з необхідністю обов'язкової модернізації всієї господарської діяльності підприємства в разі зміни технології виробництва.

- Високий рівень ризику і невизначеності інноваційної діяльності вимагають постійного здійснення контролю та координації.

- На стійкість інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівного підприємства впливають параметри і фактори динамічного зовнішнього середовища, а також стратегічні установки і результати діяльності самого

підприємства. Тому об'єкти управління стійкістю інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства повинні досліджуватися в двох аспектах: в статичі (інновації як явища та їх наслідки на всіх рівнях управління підприємством) і в динаміці (інновації як процеси комерційного освоєння виробництва).

• Стійкість інноваційно-інвестиційного розвитку передбачає не тільки основний процес освоєння інновацій, а й формування системи факторів та умов, необхідних для його успішного здійснення. Умовою інтенсивного інноваційно-інвестиційного розвитку є соціально-економічна адаптація підприємства і його суб'єктів до необхідності розробки і використання обґрунтованих інноваційних рішень в технологічному процесі.

Список літератури: 1. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. - М.: Экономика, 2008. 2. Формирование механизма управления развитием промышленной корпорации: Монография / Мищенко Л.Я., Арутюнов Э.Ю. - Краснодар, 2002. 3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование) предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с нем. / Шумпетер Й. - М.: Прогресс, 1982. 4. Ячменьова В.М. Стійкість діяльності промислових підприємств: оцінка та забезпечення / Монографія. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2010. 5. Грин'ов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Грин'ов – Харків: ІНЖЕК, 2008. 6. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В.С.Пономаренко, О.М. Трудід, М.О. Кизим – Харків: ІНЖЕК, 2009. 7. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим – Харьков: Бизнес Информ, 2000.

Bibliography (transliterated): 1. *Prognozirovanie, strategicheskoe planirovanie i nacional'noe programirovanie* / Kuzyk B.N., Kushlin V.I., Jakovec Ju.V. - M.: Jekonomika, 2008. 2. *Formirovanie mehanizma upravlenija razvitiem promyshlennoj korporacii*: Monografija / Mishhenko L.Ja., Arutjunov Je.Ju. - Krasnodar, 2002. 3. Shumpeter J. *Teorija jekonomicheskogo razvitiija* (issledovanie) predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla kon#junktury): per. s nem. / Shumpeter J. - M.: Progress, 1982. 4. Jachmen'ova V.M. *Stijkiost' dijala'nosti promislovih pidpriemstv: ocinka ta zabezpechennja* / Monografija. – Simferopol': VD «ARIAL», 2010. 5. *Grin'ov A.V. Innovacijnij rozvitok promislovih pidpriemstv: koncepcija, metodologija, strategichne upravlinnja* / A.V. Grin'ov – Harkiv: INZhEK, 2008. 6. Ponomarenko V.S. *Strategija rozvitku pidpriemstva v umovah krizi*: Monografija / V.S.Ponomarenko, O.M. Tridid, M.O. Kizim – Harkiv: INZhEK, 2009. 7. *Zabrodskij V.A. Razvitie krupnomasshtabnyh jekonomiko-proizvodstvennyh sistem* / V.A. Zabrodskij, N.A. Kizim – Har'kov: Biznes Inform, 2000.

Надійшла до редколегії 27.03.2014

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

ОСНОВНАЯ ТРУДНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ СИСТЕМЫ «ЧЕЛОВЕК И МАШИНА»

Изучение системы «человек и машина» может и должно осуществляться как исследование функционального целого (см. системотехника). Подход к человеку как к особому звену, включенному в систему технических средств, позволяет решать вопросы повышения эффективности функционирования системы. Однако ограниченность такого подхода состоит в том, что он абстрагируется от общественной природы труда и от человека как его субъекта. Соотношение человек — машина есть прежде всего соотношение субъект труда — орудие труда.

Ключевые слова: эргономика, человек, машина, система, исследование, орудие труда, предмет труда

Введение: Успех любой компании во многом зависит от ее человеческого капитала. Особенно этот тезис актуален в сфере торговли и услуг, где велика роль общения и обмена информацией. Здесь не работа механизмов, а именно труд людей является основной движущей силой для развития фирмы. Поэтому эффективная работа компании напрямую зависит от того, насколько комфортно сотрудники чувствуют себя на рабочем месте, в частности, в офисе.

Тема оптимальной организации рабочего места в офисе очень сложна и многогранна и по сей день является предметом пристального изучения психологов и физиологов. Современный бизнес вышел на качественно новый уровень конкурентной борьбы.

Поэтому все большее количество компаний анализируют, как организация и дизайн рабочего пространства влияют на конечный результат, т.е. на прибыль. Подобный анализ строится на данных науки о функциональных возможностях человека, выявляющей возможности оптимальных условий для труда, как физического так и интеллектуального, изучающей проблемы возникающие в системе «человек-орудие труда, предмет труда - производственная среда» и ставящей своими задачами оптимизацию трудовой деятельности человека –эргономики.

Объект, предмет и задачи: Используя вышеприведенную терминологию, рассмотрим определение эргономики как науки.

Эргономика – это научная дисциплина, комплексно изучающая человека (группу людей) в конкретных условиях его (их) трудовой деятельности, связанной с использованием машин или механизмов с целью повышения эффективности функционирования таких систем путем оптимизации средств,

условий и процесса труда.

Эргономика является одновременно и исследовательской и проектировочной дисциплиной, так как одной из её задач является разработка методов учета человеческих факторов при проектировании новой и модернизации старой техники и технологии, а также существующих условий труда.

Объектом исследования эргономики является система «человек – машина – среда» (СЧМ). Эргономика рассматривает СЧМ как сложное функционирующее целое, в котором ведущая роль принадлежит человеку. Структурная схема СЧМ приведена на рис.



Рис. - Предмет эргономики – конкретная трудовая деятельность человека, использующего машины

Эргономика рассматривает технический и человеческий аспекты в неразрывной связи. Сочетание способностей человека и возможностей машины существенно повышает эффективность функционирования СЧМ. Поэтому решение прикладных проблем эргономики предполагает движение одновременно в двух направлениях – от требований человека к машине и условиям ее функционирования и, наоборот – от требований машины и условий ее функционирования к человеку. Оптимальные решения находятся, как правило, на пересечении этих направлений. Тем самым эргономика решает задачи рациональной организации деятельности людей в СЧМ, целесообразного распределения функций между человеком и машиной.

Следует особо подчеркнуть, что эргономика изучает определенные свойства СЧМ, которые получили название человеческих факторов. Они представляют собой интегральные характеристики связи человека и машины,

проявляющиеся в конкретных условиях их взаимодействия при функционировании системы.

Знание человеческих факторов позволяет формулировать требования к профессиональному отбору и обучению персонала, техническим средствам подготовки, согласованию внешних средств трудовой деятельности и способов ее осуществления. Увеличивается роль человеческих факторов применительно к задачам проектирования, создания и использования технически сложных изделий культурно-бытового назначения (радиоаппаратура, магнитофоны, телевизионная техника и др.).

Человеческие факторы всесторонне проявляются и фиксируются в такой целостной эргономической характеристике СЧМ, как эргономичность.

Под эргономичностью понимают свойство техники изменять эффективность трудовой деятельности в СЧМ в зависимости от степени ее соответствия физическим, биологическим и психическим свойствам человека. Эргономичность формируется на базе таких свойств техники, как управляемость, обслуживаемость, осваиваемость и обитаемость.

Управляемость – свойство техники изменять эффективность выполнения человеком основной и вспомогательной работы при обеспечении необходимых технологических операций над предметом труда.

Обслуживаемость – свойство техники изменять эффективность выполнения человеком трудовых операций по приведению техники в состояние готовности к функционированию и поддержанию этого состояния во времени.

Осваиваемость – характеризует эффективность приспособления техники к быстрому и качественному овладению техникой техническим и управляющим персоналом.

Обитаемость – эргономическое свойство техники, приближающее условия её функционирования к оптимальным биологическим параметрам внешней среды, при которых работающему человеку обеспечивается нормальное развитие, хорошее здоровье и высокая работоспособность.

Качественными показателями эргономичности являются:

по управляемости:

- среднее время или коэффициент занятости человека-оператора выполнением определенной единицы технологического процесса;
- вероятность выполнения человеком-оператором единицы технологического процесса с заданным качеством;
- производительность или норма времени на единицу труда

по обслуживаемости:

- среднее оперативное время занятия человека подготовкой техники к её применению;
- среднее оперативное время занятостью восстановлением или профилактикой техники

по освояемости:

- среднее календарное время профессиональной подготовки человека-оператора;
- уровень квалификации человека, необходимый для обслуживания техники

Говоря о задачах эргономики, необходимо вести речь о комплексе задач, стоящих перед эргономикой и решаемых ею.

Одной из важнейших задач эргономики является оптимизация условий труда, для чего изучаются возможности и особенности различных категорий индивидов с целью учета полученных результатов при проектировании оборудования рабочих мест. В том числе эргономика приобретает все большее значение и в решении комплексной проблемы реабилитации лиц, в той или иной мере утративших работоспособность.

С этой же целью в эргономике изучаются психофизические возможности и особенности людей пожилого возраста. Таким образом, эргономика создает научную базу для решения важной социальной проблемы по вовлечению в производительный труд указанной части населения.

Эргономика призвана решать ряд проблем, связанных с оценкой точности, надежности и стабильности работы, влияния психической напряженности, утомления, эмоциональных факторов и особенностей нервно-психической организации оператора на эффективность его деятельности в СЧМ.

Большое значение имеет создание эргономического обеспечения научной организации и безопасных условий труда. С этой целью должна производиться разработка эргономических норм и требований, а также эргономической оценки качества промышленной продукции.

Эргономика должна решать также ряд задач методологического характера. Это связано с тем, что она как наука находится в стадии становления, активного развертывания исследований. Разработка методологических проблем способствует построению теории эргономики и тем самым, обогащает практику конкретных исследований.

Выявление направлений исследований и круга решаемых задач позволяет сформулировать общую цель или главную задачу эргономики. Главная цель эргономики формулируется как единство трех аспектов исследования и проектирования: 1) повышение эффективности деятельности

и соответственно функционирования человеко-машинных систем; 2) охраны здоровья людей; 3) всестороннего развития личности людей, участвующих в трудовом процессе. Принятие тезиса о триедином характере главной цели эргономики позволяет избежать отрыва эргономических исследований от конкретных задач развития производства.

Можно сформулировать и основные задачи эргономических разработок, реализуемые при решении любой эргономической задачи.

Анализ и синтез деятельности оператора в СЧМ. В процессе анализа изучается структура деятельности оператора, выявляются цели, мотивы и способы выполнения трудовой деятельности, рассматриваются возможные режимы работы и оценивается их влияние на результаты труда. На основании этих исследований определяются необходимые требования к характеристикам человека – оператора.

Изучается комплекс эргономических свойств (характеристик) человека – оператора. Исследуется работа органов чувств человека, его центральной нервной системы, моторно-двигательного аппарата и т.д. При этом рассматриваются только оптимальные значения этих характеристик, а не экстремальные.

Организация рабочего места оператора с учетом комплекса его эргономических свойств, определенных ранее. Разрабатываются требования, предъявляемые к рабочему месту в целом и к отдельным его элементам, с целью обеспечения максимальных удобств и эффективности работы.

Профессиональная подготовка операторов, включающая в себя профотбор, профобучение, тренировку и формирование коллективов.

Эргономическое проектирование и оценка СЧМ.

Определение экономического эффекта эргономического обеспечения.

Разработка методологии эргономики осуществляется соответственно трем уровням методологического анализа, выделяемым в философии. В эргономике можно различить три типа методологических средств:

методологические средства мировоззренческого характера;

общенаучные методологические средства;

специально-научные или конкретно-научные методологические средства.

Методологические средства в процессе исследовательской практики органически слиты, включены в соответствующие эргономические представления, конкретизированы применительно к различным сферам практической и теоретической деятельности. В эргономике, учитывая характер ее возникновения, широко используются методологические средства смежных дисциплин, особенно психологии.

Система «человек и машина», состоит из человека-оператора (или группы операторов) и машины, посредством которой он (они) осуществляет (ют) трудовую деятельность, связанную с производством материальных ценностей, управлением, обработкой информации и т. д. Основу трудовой деятельности человека в системе «человек и машина» составляет его взаимодействие (в соответствии с получаемой информацией) с предметом труда (объектом управления) и машиной через посредство органов управления.

Интерес к проблеме системы «человек и машина» возник в середине 20 в.; он был обусловлен тем, что в качестве объектов технического проектирования и конструирования стали всё чаще выступать различного рода системы (управления производством, транспортом, связью, космическими полётами и т. п.), эффективность функционирования которых во многом определяется деятельностью включаемого в них человека. Сочетание способностей человека и возможностей машины (или совокупности технических средств) существенно повышает эффективность управления. Несмотря на совместное выполнение функций управления человеком и машиной, каждая из двух составляющих системы подчиняется в работе собственным, свойственным только ей закономерностям, причём эффективность функционирования системы в целом определяется тем, в какой мере при её создании были выявлены и учтены присущие человеку и машине особенности, в том числе ограничения и потенциальные возможности. Наиболее полно эти особенности обнаруживаются в процессе проектирования согласованных внешних (технических) и внутренних (свойственных оператору, см. Человеческие факторы) средств деятельности, включая построение информационной и концептуальной моделей.

Информационная модель — организованное в соответствии с определённой системой правил отображение состояний предмета труда (объекта управления), самой Система «человек и машина», внешней среды и способов воздействия на них. Физически информационные модели реализуются с помощью средств отображения информации (см., например, Отображения информации устройство). Пользуясь информационной моделью, оператор на основе своих знаний и опыта формирует концептуальную модель — совокупность собственных представлений о целях и задачах трудовой деятельности и о состояниях предмета труда, самой Система «человек и машина», внешней среды и способов воздействия на них.

Одна из важнейших проблем построения системы «человек и машина» — оптимальное распределение функций между оператором и техническими

средствами, т. е. определение операций (и действий), которые должны выполняться человеком и машиной для обеспечения требуемой эффективности действия системы. **Возможны 2 основных варианта распределения функций:** в первом человек выполняет только операции контроля за машинным процессом решения задачи и утверждает решение; во втором часть операций выполняется человеком и машиной совместно, иначе решение не может быть получено. *Первый вариант* — это своего рода параллельная организация взаимодействия человека с машиной, *второй* — его последовательная («пошаговая») организация. При выборе того или иного варианта должны учитываться соображения методологического характера, касающиеся социальной функции человека как субъекта труда, а также практической рекомендации науки об управлении, включая и рекомендации по организации управления в высших звеньях систем. Важное место в таком обосновании должно принадлежать инженерно-психологическим оценкам и использованию результатов изучения психофизиологических функций человека. По современным представлениям обоснование рационального (и даже оптимального) распределения функций должно базироваться на количественных оценках качества решения задач человеком (и машиной) и оценках влияния этого качества на общую эффективность системы.

Стройной классификации Система «человек и машина» ещё не создано. Критерием различения могут служить функции человека в Система «человек и машина», в которых находит отражение коренное изменение в технологическом способе соединения человека и техники. «Труд выступает, — писал К. Маркс, характеризуя автоматизированное производство, — уже не столько как включенный в процесс производства, сколько как такой труд, при котором человек, наоборот, относится к самому процессу производства как его контролер и регулировщик... Вместо того, чтобы быть главным агентом процесса производства, рабочий становится рядом с ним» (Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 46, ч. 2, с. 213). Выделяют следующие 5 основных классов систем, в которых человек: 1) непосредственно включен в технологический процесс и, работая в основном в режиме немедленного обслуживания, совершает преимущественно управляющие действия, руководствуясь при этом инструкциями, содержащими, как правило, почти полный набор возможных ситуаций и решений (операторы автоматических линий, операторы по приёму и передаче информации и т. п.); 2) является оператором-наблюдателем или контролёром (операторы радиолокационных станций, диспетчеры транспортных систем и т. п.); 3) выполняет функции оператора-манипулятора, осуществляющего управление роботами,

манипуляторами, машинами — усилителями мышечной энергии человека; 4) выступает в роли оператора-исследователя (абоненты вычислительных систем, дешифровщики и т. п.); 5) осуществляет деятельность оператора-руководителя (операторы, принимающие ответственные решения, организаторы и т. п.). В системах 2, 4 и 5-го классов оператор может работать в режиме «диалога» с машиной, при котором решение задачи реализуется человеком и машиной поочередно.

Изучение системы «человек и машина» может и должно осуществляться как исследование функционального целого (см. системотехника). Подход к человеку как к особому звену, включенному в систему технических средств, позволяет решать вопросы повышения эффективности функционирования системы. Однако ограниченность такого подхода состоит в том, что он абстрагируется от общественной природы труда и от человека как его субъекта. Соотношение человек — машина есть прежде всего соотношение субъект труда — орудие труда.

Основная трудность изучения системы «человек и машина» состоит в необходимости объединения (в едином комплексе) исследований, относящихся к разным областям науки (к физиологии, инженерной психологии, эргономике, кибернетике и др.), которые различаются по методам исследования и пользуются разной терминологией.

Выводы: В бизнесе нет мелочей. Работоспособность каждого сотрудника зависит не только от правильно организованного трудового процесса и от внутренних отношений в коллективе, но и от того, как организован офис в целом и рабочее место данного сотрудника, в частности. От работоспособности коллектива во многом зависит успех всего бизнеса, поэтому руководитель должен серьезно подойти к созданию удобного и функционального интерьера офиса, который будет способствовать деловому настрою и не вызывать дискомфорт у сотрудников компании.

Соблюдая требования эргономики и уделяя должное внимание комфорту рабочих мест, легко превратить офис в место, приятное для каждого работника - своего рода второй дом, куда человек будет приходить не только за зарплатой, но и в предвкушении новой интересной работы. А положительный настрой - это новые идеи, энтузиазм, запас сил и энергии. Итак, современные дизайнерские тенденции в области обустройства офисов стремятся к превращению офисного пространства в идеальную среду для работы в современном высокотехнологичном мире. Окно-дисплей, стол-компьютер, стены-трансформеры... Все это должно сделать офисный труд максимально продуктивным и творческим. И, глядя на новые офисы успешных фирм, нельзя не признать - похоже, будущее уже наступило!

Список літератури: 1. Ломов Б. Ф., Человек и техника, [2 изд.], М., 1966; Человек и вычислительная техника, К., 1971; 2. Монмоллен М., Системы «человек и машина», пер. с франц., М., 1973; 3. Зинченко В. П., Мунипов В. М., Смолян Г. Л., Эргономические основы организации труда, М., 1974; 4. Введение в эргономику, М., 1974; 5. Meister D., Human factors: theory and practice. N. Y., 1971.

Bibliography (transliterated): 1. Lomov B. F., *Chelovek i tehnika*, [2 izd.], M., 1966; *Chelovek i vychislitel'naja tehnika*, K., 1971; 2. Monmollen M., *Sistemy «chelovek i mashina»*, per. s franc., M., 1973; 3. Zinchenko V. P., Munipov V. M., Smoljan G. L., *Jergonomicheskie osnovy organizacii truda*, M., 1974; 4. *Vvedenie v jergonomiku*, M., 1974; 5. Meister D., *Human factors: theory and practice*. N. Y., 1971.

Надійшла до редколегії 27.03.2014

УДК 339.138

С.П. СУДАРКІНА, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»;
Ф.М. ПЛОТНИКОВ, магістрант, НТУ «ХПІ»;
Є.В. ГРАБОВЕНКО, магістрант, НТУ «ХПІ»

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ КУПОННОГО МАРКЕТИНГУ

В статті розглянуті основні види ризиків купонного маркетингу для різних учасників купонної акції. Розроблені рекомендації щодо мінімізації цих ризиків для кожного з учасників. Вказані основні вимоги до оформлення купону, як головного елементу купонного маркетингу. Охарактеризований вплив кожного з учасників на проходження купонної акції і на ризики інших учасників.

Ключові слова: стимулювання збуту, купон, купонний маркетинг, акція, ризики, мінімізація ризиків, споживач, посередник.

Вступ. Еволюція маркетингових технологій сприяє розповсюдженню різноманітних систем комунікації. Однією з найбільш ефективних технологій є стимулювання збуту. Існують різні методи стимулювання збуту, одним з них є проведення купонних акцій. Цей метод є досить поширеним і його проведення потребує відповідального підходу і значних витрат з боку підприємця. Тож необхідно усвідомлювати усі ризики купонного маркетингу і засоби їх мінімізації.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Основні питання стимулювання збуту і купонного маркетингу розглянули сучасні зарубіжні та вітчизняні науковці та практики, такі як С. Рибченко, Т. Євстігнєєва, А. Дейан, А. Троадек, Л. Троадек, К. Браун.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка заходів мінімізації ризиків при проведенні стимулювання збуту за допомогою купонних акцій.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження, що проводиться, склали різні праці учених і авторів, що займалися вивченням даного питання. Теоретичною базою для проведення дослідження і аналізу є наукові видання, підручники, навчальні посібники, а також ресурси мережі Internet. В рамках статті використовувалися методи аналізу, систематизації і узагальнення.

© С.П. Сударкіна, Ф.М. Плотніков, Є.В. Грабовенко, 2014

Результати дослідження. Термін "стимулювання збуту" є загальноповживаним визначенням спеціальних промоційних схем, як правило, тимчасової дії, що реалізуються в місцях продажу або місцях купування. До них відноситься і розповсюдження підприємством купонів на знижку.

Купони – це сертифікати, що дають споживачеві право на обговорену економію при покупці конкретного товару. Купони можна поширювати поштою, додавати до інших товарів, розміщати в журнальних і газетних оголошеннях. Відсоток погашення змінюється залежно від способу поширення. Погашається близько 2 % газетних купонів, близько 8 % купонів, що розсилаються поштою, близько 18 % купонів, доданих до товарів.

Купони ефективні при стимулюванні продажів відомих марок і в залученні інтересу до нового. Експерти вважають, що купони забезпечують економію від 15 до 20 %.

Купонний маркетинг – це спосіб просування своїх товарів та послуг шляхом розповсюдження спеціальних купонів, що надають скидки при покупці. Фактично купонний маркетинг – це один із численних засобів привернути увагу потенційних клієнтів до продукту і підвищити рівень продажів.

Як і будь яка інша діяльність, купонний маркетинг має свої ризики. В цілому уся сукупність ризиків купонного маркетингу можна поділити відповідно з учасниками маркетингового процесу, на яких вони лягають. Таким чином, можна виділити ризики підприємства, ризики посередника, ризики споживача і ризики держави, яка є прямим або опосередкованим учасником всіх процесів, які відбуваються на її території.

Ризики для підприємства:

- Звикання споживачів до акцій стимулювання і небажання купувати продукцію без купонів;
- Неможливість виправдати очікування споживачів;
- Неспроможність задовольнити попит за купонами;
- Незадовільна якість акційної продукції;
- Незручні умови проведення акції для споживачів, в результаті чого акція не матиме успіху серед споживачів;
- Невірне визначення цільової аудиторії;
- Невірне визначення шляхів розповсюдження купонів;

- Непривабливий вигляд купону;
- Неправдива, неповна, чи незрозуміло викладена інформація;
- Незручне для використання оформлення або розміщення купону;
- Невірне визначення часу проведення акції.

Ризики для посередника:

- Невиправдані очікування підприємця і погіршення репутації посередника на ринку B2B;

- Неотримання очікуваного прибутку в результаті невикористання клієнтами купонів;

- Неєфективна акція підприємства, що відіб'ється на репутації посередника.

Ризики для споживача:

- Моральний збиток в результаті невиконання очікувань;
- Погане ставлення персоналу;
- Неотримання товару;
- Складні умови проведення акції, що завдають незручності споживачам.

Ризики для держави:

- Недоотримання податків в результаті зниження збуту при неєфективній акції;

- Погіршення іміджу національного виробника в результаті неєфективної акції.

Тож необхідно розробити заходи, які дозволять мінімізувати ці ризики.

Для зниження ризиків купонних акцій підприємства необхідно, в першу чергу, визначити, наскільки доцільним є проведення цієї акції саме у цей період. Зазвичай найкращим часом є етап виведення товару чи послуги на ринок, або період спаду, коли необхідно підтримати чисельність покупців.

Якщо проведення акції є доцільним, слід визначити наявність ресурсів для її проведення. Необхідно бути певними, що компанія зможе забезпечити попит, що виникне в результаті акції, і забезпечити його на очікуваному клієнтом рівні. Слід перевірити товарні запаси, проінструктувати і мотивувати персонал.

Іншим важливим чинником зниження ризику є правильний вибір каналів розповсюдження, який дозволить купонам потрапити у руки саме цільовій аудиторії підприємства в цілому і зокрема – цієї конкретної акції. На цьому етапі можуть виникнути складнощі, якщо канали розповсюдження реклами підприємства не дають можливості розповсюджувати купони, наприклад, якщо основний обсяг реклами йде через телебачення чи зовнішню рекламу. У такому випадку для купонної акції необхідний окремий аналіз ринку інформаційних посередників.

Ще одним засобом, що значно зменшить ризик, є правильне оформлення купону. По-перше, він має містити всю необхідну споживачу інформацію, а по-друге – мати привабливий вигляд.

Інформація купона повинна мотивувати вибір споживача. Якщо споживачі ніколи не користувалися даним товаром, то потрібно переконати в перевагах товару, вигоді від використання та придбання товару. Пропозиція має бути зрозумілою, чіткою, конкретною і точною. Вона повинна давати інформацію щодо кількості продукту, кольору, форми і т. д. Купон повинен представляти значну знижку, яка б насправді зацікавила потенційних клієнтів. До того ж інформація має бути максимально повною – має бути вказано товар чи послугу, на яку надається знижка, розмір знижки, умови отримання знижки, строк дії купону, місце проведення акції. Уся інформація купона має відповідати дійсності – товар має бути в наявності у необхідній кількості і саме такої якості, як заявлено у купоні, персонал має бути готовий надавати послуги зі знижкою, акція має проводитися відповідно із заявленими строками і умовами.

Візуальне оформлення купона має бути максимально зрозумілим і простим. Колір фону, формат і колір шрифту мають дозволяти без напруження сприймати інформацію купону. Для виділення серед конкурентів варто використовувати фірмові колір і шрифт, логотип підприємства, що посилить запам'ятовування як товару, так і бренду.

У розробці купона доцільним буде використовувати обмеження. Вони можуть бути задані за різними параметрами - дата, сума покупки, час доби, кількість одиниць в чеку. Виконання обмежень досягається лояльністю клієнта, який матеріально зацікавлений в купоні. Головна мета купона спонукати клієнта до купівлі. Використання стислих термінів реалізації купона допомагає оперативніше приймати рішення покупки. Наявність «кнопок»: «Пред'яви купон - і отримай знижку 45 %», «Купи сьогодні - і заощадь 30 % від вартості продукту» є каталізатором у прийнятті рішення клієнтом.

До того ж купон повинен мати зручний для використання формат – споживач не буде носити з собою аркуш формату А4, також він фізично не зможе забезпечити цілісність купона, надрукованого неякісними фарбами або на папері з низькою щільністю. Купон має бути зручного для зберігання розміру, наприклад розмір візитки або 1/8 А4, він має бути надрукований на папері щільністю не менше 60 г/м² (максимальна щільність газетного паперу), а в кращому варіанті – на картоні. Друк має бути якісним, щоб літери не розмазувалися і купон залишався у первинному вигляді. Важливо, щоб купон було складно підробити, тобто бажано, щоб неможливо було відтворити купон за допомогою ксероксу чи принтеру. Чи щоб його відтворення було економічно недоцільним.

Приклад правильно оформленого купону див. рис 1(а, б).

Факторів ризику посередників менше, але зазвичай вони напряму залежать від ризиків підприємства. Якщо підприємство не отримає від акції бажаного результату, посередник може не отримати своєї частки прибутку. Запобігти цьому можна складаючи угоду таким чином, щоб підприємство платило за саму участь посередника в акції незалежно від її результатів. Хоча навіть у цьому випадку посередник може зазнати збитків, наприклад, через погіршення іміджу посередника в результаті невдалої акції, як серед клієнтів на діловому ринку, так і серед споживачів, на яких націлена діяльність посередника.



Рис.1, а – Купон на знижку (послуги турагенства)



Рис. 1, б – Купон на знижку (послуги салону краси)

Щоб задовольнити підприємства, посередник має точно розуміти, чого очікує від нього клієнт, і братися за роботу, лише якщо він дійсно може відповідати цим очікуванням. Щоб не втратити свій імідж серед цільової аудиторії купонної акції, посереднику необхідно працювати з перевіреними підприємствами, співпраця з якими не відіб'ється на репутації посередника, а також перевіряти готовність підприємства задовольнити клієнтів, яких приведе до нього посередник.

Держава має найсуттєвіші важелі впливу на систему стимулювання збуту в цілому, через відповідні закони і підзаконні акти, які можуть регулювати усі аспекти купонної акції – починаючи з того, які компанії мають право проводити ці акції на території держави і закінчуючи максимальним рівнем дозволених знижок. Але надто суворі обмеження зменшать зацікавленість підприємців в цьому засобі стимулювання збуту, а за відсутності обмежень держава не зможе контролювати кожну окрему акцію.

Умови, в яких знаходиться клієнт купонної акції, мають подвійний характер. Клієнт не може контролювати власні ризики, оскільки може лише дати зворотну реакцію, яка скорегує дії підприємства в майбутньому, але не має можливості впливати на акцію, що вже проводиться. Але ризики усіх інших учасників є наслідками саме ризиків клієнта. Тож усі учасники процесу зацікавлені у тому, щоб клієнт був задоволеним і в результаті працюють на зниження його ризиків. До того ж лише клієнт може понести не лише економічний, але й емоційний ризик.

Висновок. Можна зробити висновок, що всі учасники маркетингового процесу ризикують при проведенні купонної акції. При цьому кожен з них має певний вплив і можливість контролювати свої ризики і ризики інших учасників,

але ці можливості розподіляються нерівномірно. Найбільший вплив розподіляється між підприємцем – саме він розробляє умови акції, дизайн купону, обирає шляхи його розповсюдження і забезпечує виконання умов акції – і споживачем – саме його враження і дії мають вирішальний вплив на результативність акції в цілому і на її наслідки для інших учасників. Підприємство і споживач впливають одне на одного і на інших учасників процесу, але при цьому споживач не може контролювати власні ризики.

Держава, як учасник ринку і купонних акцій, як частини ринку, ризикує менше за інших учасників процесу. Водночас вона має найбільші можливості для контролю своїх ризиків, оскільки може регламентувати проведення купонних акцій через законодавство. Держава може впливати на всіх учасників процесу, але водночас її вплив не може гарантувати бажану ефективність купонної акції, а отже, її вплив на ризики купонної акції є меншим, ніж у споживача і підприємства.

Значущість впливу посередника визначається обсягом покладених на нього обов'язків. Якщо він приймає участь у розробці деталей акції, його вплив значний. Якщо ж він лише передає готове повідомлення від підприємця до споживача, то він не може суттєво вплинути на ефективність акції і ризики інших учасників.

Список літератури: 1 С. А. Рыбченко, Т. В. Евстигнеева *Методы стимулирования сбыта* / С. А. Рыбченко, Т. В. Евстигнеева // Ульяновск: УлГТУ, 2007 – 184 с. 2 А. Дейан, А. Троадек, Л. Троадек *Стимулирование сбыта* / А. Дейан, А. Троадек, Л. Троадек // С-П.: «Нева», 2003 – 128 с. 3 К.Балдин, С.Воробьев *Управление рисками: Учебное пособие* / К.Балдин, С.Воробьев // Юнити-Дана, 2012 – 511 с. 4 Учебник по Торговому Маркетингу / Портал о торговом маркетинге // [електроний ресурс] – режим доступу <http://www.trademartketing.ru/books>

Bibliography (transliterated): 1 S. A. Rybchenko, T. V. Evstyhneeva *Metody stymulyrovanyya sbyta* / S. A. Rybchenko, T. V. Evstyhneeva // Ulyanovsk: UлГТУ, 2007 – 184 s. 2 A. Deyan, A. Troadek, L. Troadek *Stymulyrovanye sbyta* / A. Deyan, A. Troadek, L. Troadek // S-P.: «Neva», 2003 – 128 s. 3 K.Baldyn, S.Vorob'ev *Upravlenye riskamy: Uchebnoe posobyie* / K.Baldyn, S.Vorob'ev // Yunyty-Dana, 2012 – 511 s. 4 *Uchebnyk po Torhovomu Marketynhu* / Portal o torhovom marketynhe // [elektronyy resurs] – rezhym dostupa <http://www.trademartketing.ru/books>

Надійшла до редколегії 27.03.2014

РЕФЕРАТИ

УДК 338:656

Загальна характеристика вітчизняного конкурентного ринку транспортних послуг/ О. І. Кір'ян // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 3–13. – Бібліогр.: 14 назв. ISSN 2079-0767

Пропонується узагальнена оцінка конкурентного середовища пасажироперевезень та вантажоперевезень, оцінка особливості ринкових пропозицій та цінової політики перевізників та посередників. Зроблено висновки про особливості контингенту споживачів послуг різних видів транспорту, стан ринку посередників надання транспортних послуг щодо пасажироперевезень та вантажоперевезень в Україні.

Ключові слова: конкуренція, транспортні послуги, перевізник, вантаж, пасажир, тариф, час в дорозі.

УДК 657.421

Нікуди діватися, потрібно створювати бренд / Ю.Ю.Шабуріна// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 14–17. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

В статті аналізуються найбільш відомі світові бренди та їх маркетингові ходи, які збільшують об'єм продажів, наводяться переваги створення брендового товару. Особливий акцент зроблено на сприйнятті конкретного товару споживачем та роллю бренду в майбутньому підприємства.

Ключові слова: бренд, брендінг, споживач.

УДК 657.1

Про зміну призначення рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» /С.В.Брік, Н.Ю.Мардус//Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 18–21. – Бібліогр.: 9 назв. ISSN 2079-0767

Пропонується використання позабалансового рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» в зв'язку з новою редакцією Наказу Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627. Розглядаються особливості укладання договорів оренди нематеріальних активів та наслідків їх невиконання.

Ключові слова: орендовані необоротні активи, ліцензія використання об'єкта права інтелектуальної власності, авторське право та суміжні з ним права.

УДК 657.22

Особливості обліку та оцінки витрат відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку/О.І. Линник,О.В. Кадук//Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 22–26. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

У статті проведено порівняльну характеристику поняття "витрати", здійснено аналіз умов визнання та оцінки в обліку підприємств витрат відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: витрати, міжнародні стандарти фінансової звітності, положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

УДК 331.

Сучасні питання дослідження системи аналізу та обліку використання трудових ресурсів /Н.М. Побережна, Д.В. Карнаух // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 27–34. – Бібліогр.: 17 назв. ISSN 2079-0767

В статті розглянуто визначення поняття трудових ресурсів, проведено аналіз динаміки формування трудових ресурсів України за 2010 – 2013 роки, розкрито огляд підходу сучасних науковців до питань обліку трудових ресурсів та обліку інвестицій в їх розвиток.

Ключові слова: трудові ресурси, трудовий потенціал, ринок праці, використання трудових ресурсів.

УДК 339.138:664

Особливості просування бренду на ринку харчової промисловості / В.М. Кобельс, А.В. Тихонова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 34–38. – Бібліогр.: 6 назв. ISSN 2079-0767

У статті визначено найбільш ефективні засоби просування бренду на ринок харчової промисловості та їх особливості. Проведений аналіз особливостей використання товарного знаку при розробці рекламної кампанії для підприємств харчової галузі.

Ключові слова: бренд, торгова марка, товарний знак, просування бренду, реклама, стимулювання збуту, харчова промисловість.

УДК 334.716

Дослідження ефективності діяльності промислового підприємства / М.В. Фільчакова, М.В. Літвиненко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 39–42. – Бібліогр.: 5 назв. ISSN 2079-0767

У статті досліджено ефективність діяльності досліджуваного підприємства, його кількісні та якісні цілі, номенклатура продукції, яка виготовляється, потенційні споживачі. Аналіз та оцінка фінансових показників.

Ключові слова: ефективність, ціна, ліквідність, дебіторська політика, турбіна.

УДК 347.78

Оптимізація управління промисловою власністю підприємства / В.І. Борзенко, К.С. Шляхова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 43–47. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

В статті визначаються критерії, що дозволяють провести групування об'єктів промислової власності відповідно до їх складності, ступеня впливу технічних характеристик окремих об'єктів на товар в цілому. Такий підхід дозволяє визначити вплив окремого об'єкту промислової власності на досягнення економічного результату одержаного від комерційної реалізації товару.

Ключові слова : промислова власність, критерії групування, оцінка об'єктів промислової власності, економічний результат, витрати, технічні характеристики

УДК 519.68

Особливості оцінювання ефективності діяльності підприємства в ринкових умовах / О.В. Валдайцев // Вісник НТУ „ХП”. Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 48–53. – Бібліогр.: 6 назв. ISSN 2079-0767

В статті проаналізовано літературні джерела, що стосуються питань економічної ефективності підприємства, визначені основні фактори і показники, що впливають на ефективну діяльність підприємства. Також обґрунтовується важливість діагностики ефективності діяльності підприємства. Окрім цього розглянуто та проаналізовано існуючі методи оцінювання ефективності діяльності підприємства та запропоновано ряд дій щодо визначення оцінки ефективності діяльності підприємства при первинному аналізі.

Ключові слова: ефективність, методика оцінки, результативність, витрати, показники

УДК 621.002.001.73

Структурні перетворення машинобудівних підприємств як ефективне поєднання реорганізації реструктуризації та організаційних змін / Ю.В. Ус, Т.С. Обидинова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 33 (1076). – С. 54–61. – Бібліогр.: 13 назв. ISSN 2079-0767

В статті досліджено тлумачення понять «реорганізація підприємства», «реструктуризація підприємства», «організаційні зміни» в розрізі досліджень сучасних вітчизняних та закордонних науковців. Обґрунтовано визначення поняття «структурні перетворення». Запропоновано схему структурних перетворень як результату поєднання реструктуризації, реорганізації та структурних змін машинобудівних підприємств (схема розроблена автором). Аналіз тлумачення понять «реорганізація підприємства», «реструктуризація підприємства», «організаційні зміни» надав можливість запропонувати комплексне визначення поняття «структурні перетворення машинобудівних підприємств».

Ключові слова: машинобудівні підприємства, реорганізація підприємства, реструктуризація підприємства, організаційні зміни, структурні перетворення машинобудівних підприємств.

УДК 005.591.6:658: 893

Трендотчінг як напрямок прогнозування інноваційного розвитку промислового підприємства з виробництва машин та устаткування /А. С. Росохата // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 62–75. – Бібліогр.: 30 назв. ISSN 2079-0767

Стаття представляє дослідження теоретичних аспектів прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств з виробництва машин та устаткування. Досліджено новітній інструмент прогнозування на основі визначення актуальних тенденцій сьогодення, що включено у загальну методику прогнозування напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств. Представлена схема проведення трендотчінгу на підприємстві. Запропоновані критерії вибору альтернативних тенденцій, їхня кількісна оцінка на основі визначення швидкості поширення тенденцій та групування за допомогою кластерного аналізу.

Ключові слова: промислове підприємство, прогнозування, напрямок інноваційного розвитку, тенденція, трендотчінг, швидкість поширення тенденції, кластерний аналіз.

УДК 330.131.7:658.621.333

Кон'юнктура технологічного ринку: оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності // О.П.Косенко, Т.О.Кобелєва, П.Г.Перерва// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 76–87. – Бібліогр.: 13 назв. ISSN 2079-0767

В статті розглянуто питання визначення ризику оцінки кон'юнктури технологічного ринку з використанням методу парних порівнянь. Визначено та обґрунтовано найбільш важливі фактори впливу на рівень ринкової привабливості інтелектуальних технологій. Надано рекомендації по зменшенні впливу факторів ризику при проведенні процедури комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: кон'юнктура, ризик, технологічний ринок, інтелектуальна власність, комерційний потенціал, парні порівняння

УДК 658:338.242

Проблеми формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості на підприємствах машинобудування / Є. Л. Андрєєва // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 88–97. – Бібліогр.: 20 назв. ISSN 2079-0767

Стаття присвячена розгляду сучасних проблем формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості машинобудівного підприємства. **Проаналізовано стан машинобудівної галузі в Україні, окреслено пріоритетні напрями її розвитку.** Обґрунтовано необхідність прийняття ефективних управлінських рішень щодо реагування на потреби ринку та зміни зовнішньої кон'юнктури, вирішення яких є необхідною умовою відновлення здатності підприємств машинобудування генерувати прибуток. Розкрито внутрішні та зовнішні фактори, які пов'язані з характером та ефективністю ведення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності й впливають на конкурентостійкість підприємств машинобудування.

Ключові слова: організаційно-управлінський потенціал, конкурентостійкість підприємства, підприємства машинобудування, розвиток галузі машинобудування, управлінські рішення.

УДК 658.5.

Методичні підходи щодо визначення і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства /В.М. Кобелєв, Д.Ю. Слатін, К.Ю. Соколов // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 98–108. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

У статті досліджені існуючі методичні підходи щодо визначення сутності поняття «ефективність господарської діяльності підприємства», надано класифікацію видів ефективності. Запропоновано схему оцінки ефективності господарської діяльності підприємства шляхом розрахунку інтегрального показника, який дозволяє її оцінювати та прогнозувати. Сформовані групи показників для оцінки економічної і фінансової ефективності підприємства.

Ключові слова: ефективність, показники оцінки, визначення ефективності, оцінка ефективності, господарська діяльність підприємства інтегральний показник.

УДК 330.341.1 (075.8)

Теоретичні основи інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційного проекту на машинобудівному підприємстві /О.Є. Скворчевський, Х.М. Віленська // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 109–115. – Бібліогр.: 13 назв. ISSN 2079-0767

Метою статті є подальший розвиток теоретичних основ інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційних проектів. Поставлена мета досягнута шляхом аналізу та узагальненні наукової літератури в напрямку досліджень. В результаті дослідженні запропоноване визначення інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційних проектів та схема, що визначає її структуру.

Ключові слова: інноваційний проект, інформаційно-аналітичне забезпечення, патентно-кон'юнктурні дослідження, економіко-математичні методи, машинобудівне підприємство

УДК 658:005.332.4

Етапи формування механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств / С. П Кобець // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 116–120. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

Розкрито структуру механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств. Відповідно до приведеної структури механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств розроблений процес його формування. Зроблено висновки про доцільність формування механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств.

Ключові слова: конкурентна стійкість, машинобудівне підприємство, механізм управління конкурентною стійкістю.

УДК 339.08.09.05

Теоретичне підґрунтя управління фінансово-економічною діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу / В.В. Прохорова, І.О. Лях // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 121–128. – Бібліогр.: 11 назв. ISSN 2079-0767

У статті сформовано теоретичні основи управління фінансово-економічною діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу. Досліджено, що з метою мінімізації негативного впливу чинників зовнішнього середовища та забезпечення позитивної динаміки вектора зростання, підприємство, незалежно від свого поточного стану, повинно адаптуватися до вимог існуючих ринкових умов та своєчасно проводити нагальні для його діяльності структурні

зміни. Бо, лише вчасно реагуючи на зміни у ринковому середовищі та приймаючи правильні управлінські рішення, можна адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища господарювання. Визначено, що недостатньо наразі дослідженими залишаються окремі теоретичні засади формування терміну «адаптивний-реноваційний підхід». Проте на основі сформованих раніше визначень «адаптація», «реновація» та «підхід» можна розкрити дане поняття таким чином: «адаптивно-реноваційний підхід – це сукупність методів, прийомів та способів дослідження об'єкту з точки зору його здатності пристосовуватися до невизначених умов зовнішнього середовища». Зроблено висновок, що застосування саме даного підходу в управлінні та організації фінансово-економічної діяльності підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу дозволяє, по-перше, налагодити постійний моніторинг стану фінансово-економічної діяльності підприємств, по-друге, оцінювати її рівень, по-третє, аналізувати та визначати чинники впливу на той чи інший рівень фінансово-економічної діяльності.

Ключові слова: фінансово-економічна діяльність, підприємство, підхід, адаптація, реновація, управління.

УДК 65.01(075.8)

Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством / Н. В. Бондаренко, М. С. Пантелєєв, Е. Джапаров // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 129–135. – Бібліогр.: 6 назв. ISSN 2079-0767

Визначено сутність теоретичних аспектів стратегічного управління підприємством, а саме, розглянути системи стратегічного управління підприємством як сукупність певних управлінських процесів. Розглянуто сучасні підходи до розробки й реалізації стратегій, структурування етапів прийняття й реалізації стратегічних рішень, що виявляють найважливіше вплив на ефективність функціонування організації.

Ключові слова: стратегічне управління, управлінські процеси, етапи стратегічних рішень, аналіз середовища, місія й цілі, оцінка й контроль

УДК 65.012.32

Зв'язок задач мінімізації витрат на регулювання виробничої діяльності та формування планових завдань в ієрархічних системах управління машинобудівним підприємством /О. О. Гусаров, О. Ю. Антищева // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 135–139. – Бібліогр.: 6 назв. ISSN 2079-0767

Пропонується застосування алгоритму, що забезпечує на кожному ієрархічному рівні управління машинобудівного підприємства мінімізацію витрат на регулювання його виробничої діяльності та сприяє підвищенню ефективності процедури планування за рахунок блокування розбіжностей у часі закінчення періодів планування і регулювання різних рівнів управління й використання при формуванні планових завдань мінімальних за витратами обсягів регулюючих заходів, максимально узгоджуючи заходи по регулюванню з поточними планами підприємства.

Ключові слова: регулювання, комплекс регулюючих впливів, витрати на регулювання, планування, ієрархічні системи управління

УДК 658.014

Формування управлінського рішення щодо впровадження конкурентної стратегії машинобудівних підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування / В.М. Проценко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 140–144. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

Розроблено механізм прийняття ефективного управлінського рішення щодо впровадження конкурентної стратегії машинобудівних підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування

Ключові слова: конкурентна стратегія, інноваційно-спрямоване інвестування, машинобудівні підприємства.

УДК 657.421

Підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві /А.Д. Рожнов, Р.Г. Майстро // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 144–148. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

У статті розглянута проблема підвищення ефективності використання основних фондів і забезпечення їх відтворення на підприємствах, яка набуває особливої актуальності в ситуації дефіциту коштів на модернізацію та оновлення виробничих потужностей на підприємствах. Основний вектор дослідження спрямований на аналіз і пошук підвищення економічної ефективності основних виробничих засобів в умовах нестабільного розвитку економічної системи України.

Ключові слова: основні засоби, ефективність, виробничі потужності, відтворення основних засобів, науково-технічний прогрес, фондівіддача

УДК 331.102

Визначення напрямків розвитку кадрового потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, О.В. Мазенков, І.С. Локтіонова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 148–153. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

Запропоновано підхід до розвитку кадрового потенціалу підприємства, який враховує сучасний стан і ефективність використання кадрового потенціалу, його структуру і взаємозв'язок з іншими компонентами потенціалу підприємства та зовнішнім середовищем, а також досягнення цілей заданного стратегічного розвитку підприємства.

Ключові слова: кадровий потенціал, персонал, розвиток, конкурентоспроможність персоналу, стратегічний розвиток

УДК 331.08

Визначення ефективності системи управління персоналом на підприємстві /А.И. Писаревская// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 154–165. – Бібліогр.: 3 назв. ISSN 2079-0767

У статті пропонується методичний підхід щодо визначення ефективності системи управління персоналом на підприємстві, який передбачає оцінку ефективності в залежності від функцій управління персоналом та від рівня управління на основі цілісної системи управління персоналу, яка включає економічну, організаційну та соціальну складову, а також визначені основні показники ефективності системи управління персоналом по основних підсистемах організації.

Ключові слова: ефективність, система управління персоналом, бенчмаркінг, економічна ефективність, організаційна ефективність, соціальна ефективність, показники ефективності системи управління персоналом.

УДК 658.15

Концепція управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств машинобудування /О.О. Мушников//, Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 166–172. – Бібліогр.: 7 назв. ISSN 2079-0767

Пропонуються основні складові концепції управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств машинобудування. Обґрунтовано основні принципи управління, особливості та вплив життєвого циклу підприємства на отримання ефекту від впровадження концепції розвитку.

Ключові слова: управління стійкістю, інноваційно-інвестиційний розвиток, система управління, підприємства машинобудування, концепція управління

УДК331.41

Основна трудність вивчення системи "людина і машина" / С. М. Погорєлов //, Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 173–181. – Бібліогр.: 5 назв. ISSN 2079-0767

Вивчення системи "Людина і машина" може і повинно здійснюватися як дослідження функціонального цілого. Підхід до людини як до особливої ланки, включеної в систему технічних засобів, дозволяє вирішувати питання підвищення ефективності функціонування системи. Проте обмеженість такого підходу полягає в тому, що він абстрагується від громадської природи праці і від людини як його суб'єкта. Співвідношення людина - машина є передусім співвідношення суб'єкт праці - знаряддя праці.

Ключові слова: ергономіка, людина, машина, система, дослідження, знаряддя праці, предмет праці

УДК 399.138

Мінімізація ризиків купонного маркетингу / С.П. Сударкіна Ф.М. Плотніков Є.В. Грабовенко //, Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 33 (1076). – С. 181–187. – Бібліогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

В статті розглянуті основні види ризиків купонного маркетингу для різних учасників купонної акції. Розроблені рекомендації щодо мінімізації цих ризиків для кожного з учасників. Вказані основні вимоги до оформлення купону, як головного елементу купонного маркетингу. Охарактеризований вплив кожного з учасників на проходження купонної акції і на ризики інших учасників.

Ключові слова: стимулювання збуту, купон, купонний маркетинг, акція, ризики, мінімізація ризиків, споживач, посередник.

РЕФЕРАТЫ

УДК 338:656

Общая характеристика отечественного конкурентного рынка транспортных услуг/ О. И. Кир'ян // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 3-13. - Библиогр.: 14 названий. ISSN 2079-0767

Предлагается обобщенная оценка конкурентной среды пассажироперевозок и грузоперевозок, оценка особенности рыночных предложений и ценовой политики перевозчиков и посредников. Сделаны выводы об особенностях контингента потребителей услуг разных видов транспорта, состоянии рынка посредников предоставления транспортных услуг относительно пассажироперевозок и грузоперевозок в Украине.

Ключевые слова: конкуренция, транспортные услуги, перевозчик, груз, пассажир, тариф, время в дороге.

УДК 657.421

Некуда деваться, нужно создавать бренд / Ю.Ю.Шабурин// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 14-17. - Библиогр.: 4 назв. ISSN 2079-0767

В статье анализируются наиболее известные мировые бренды и их маркетинговые ходы, которые увеличивают объем продаж, наводятся преимущества создания брендового товара. Особенный акцент сделан на восприятии конкретного товара потребителем и ролью бренда в будущем предприятия.

Ключевые слова: бренд, брендинг, потребитель.

УДК 657.1

Об изменении назначения счета 01 "Арендованы необоротные активы" /С.В.Брик, Н.Ю.Мардус//Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 18-21. - Библиогр.: 9 названий. ISSN 2079-0767

Предлагается використання позабалансового счёту 01 "Арендованы необоротные активы" в связи с новой редакцией Наказу Министерства финансов Украины от 27.06.2013 г. № 627. Рассматриваются особенности заключения договоров аренды нематериальных активов и последствий их невыполнения.

Ключевые слова: арендованы необоротные активы, лицензия использования объекта права интеллектуальной собственности, авторское право и смежные с ним права.

УДК 657.22

Особенности учета и оценки расходов в соответствии с национальными и международными стандартами бухгалтерского учета/О. И. Линник, О. В. Кадук//Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 22-26. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

В статье проведена сравнительная характеристика понятия "расходы", осуществлен анализ условий признания и оценки в учете предприятий расходов в соответствии с Национальными положениями (стандартов) бухгалтерского учета и Международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: расходы, международные стандарты финансовой отчетности, положения (стандарты) бухгалтерского учета.

УДК 331.

Современные вопросы исследования системы анализа и учета использования трудовых ресурсов /Н.М. Побережна, Д.В. Карнаух // Вестник НТУ "ХПИ". Серия:

Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 27-34. - Библиогр.: 17 названий. ISSN 2079-0767

В статье рассмотрено определение понятия трудовых ресурсов, проведен анализ динамики формирования трудовых ресурсов Украины за 2010 - 2013 года, раскрыт обзор подхода современных научных работников к вопросам учета трудовых ресурсов и учета инвестиций в их развитие.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудовой потенциал, рынок труда, использования трудовых ресурсов.

УДК 339.138:664

Особенности продвижения бренда на рынке пищевой промышленности / В.М. Кобелев, А.В. Тихонова // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 34-38. - Библиогр.: 6 названий. ISSN 2079-0767

В статье определены наиболее эффективные средства продвижения бренда на рынок пищевой промышленности и их особенности. Проведенный анализ особенностей использования товарного знака при разработке рекламной кампании для предприятий пищевой отрасли.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, товарный знак, продвижение бренда, реклама, стимулирование сбыта, пищевая промышленность.

УДК 334.716

Исследование эффективности деятельности промышленного предприятия / М. В. Фильчакова, М. В. Литвиненко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 39-42. - Библиогр.: 5 названий. ISSN 2079-0767

В статье исследована эффективность деятельности исследуемого предприятия, его количественные и качественные цели, номенклатура продукции, которая изготавливается, потенциальные потребители. Анализ и оценка финансовых показателей.

Ключевые слова: эффективность, цена, ликвидность, дебиторская политика, турбина.

УДК 347.78

Оптимизация управления промышленной собственностью предприятия /В.И.Борзенко, К.С. Путейская// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 43-47. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

В статье определяются критерии, которые позволяют провести группирование объектов промышленной собственности в соответствии с их сложностью, степени влияния технических характеристик отдельных объектов на товар в целом. Такой подход позволяет определить влияние отдельного объекта промышленной собственности на достижение экономического результата полученного от коммерческой реализации товара.

Ключевые слова: промышленная собственность, критерии группирования, оценка объектов промышленной собственности, экономический результат, расходы, технические характеристики

УДК 519.68

Особенности оценивания эффективности деятельности предприятия в рыночных условиях /О. В. Валдайцев// Вестник НТУ "ХПИ". Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 48-53. - Библиогр.: 6 названий. ISSN 2079-0767

В статье проанализированы литературные источники, которые касаются вопросов экономической эффективности предприятия, определенные основные факторы и показатели, которые влияют на эффективную деятельность предприятия. Также обосновывается важность диагностики эффективности деятельности предприятия. Кроме этого рассмотрены и проанализированы существующие методы оценивания эффективности деятельности

предприятия и предложен ряд действий относительно определения оценки эффективности деятельности предприятия при первичном анализе.

Ключевые слова: эффективность, методика оценки, результативность, расходы, показатели

УДК 621.002.001.73

Структурные превращения машиностроительных предприятий как эффективное сочетание реорганизации реструктуризации и организационных изменений / Ю.В. Ус, Т.С. Обиденнова // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 54-61. - Библиогр.: 13 названий. ISSN 2079-0767

В статье исследовано толкование понятий "реорганизация предприятия", "реструктуризация предприятия", "организационные изменения" в разрезе исследований современных отечественных и зарубежных научных работников. Обосновано определение понятия "структурные превращения". Предложена схема структурных превращений как результату сочетания реструктуризации, реорганизации и структурных изменений машиностроительных предприятий (схема разработана автором). Анализ толкования понятий "реорганизация предприятия", "реструктуризация предприятия", "организационные изменения" предоставил возможность предложить комплексное определение понятия "структурные превращения машиностроительных предприятий".

Ключевые слова: машиностроительные предприятия, реорганизация предприятия, реструктуризация предприятия, организационные изменения, структурные превращения машиностроительных предприятий.

УДК 005.591.6:658 : 893

Трендотчинг как направление прогнозирования инновационного развития промышленного предприятия из производства машин и оборудования /А. С. Росохата // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 62-75. - Библиогр.: 30 названий. ISSN 2079-0767

Статья представляет исследование теоретических аспектов прогнозирования перспективных направлений инновационного развития промышленных предприятий из производства машин и оборудования. Исследован новейший инструмент прогнозирования на основе определения актуальных тенденций нынешнего времени, что включено в общую методику прогнозирования направлений инновационного развития промышленных предприятий. Представленная схема проведения трендотчингу на предприятии. Предложенные критерии выбора альтернативных тенденций, их количественная оценка на основе определения скорости распространения тенденций и группирования с помощью кластерного анализа.

Ключевые слова: промышленное предприятие, прогнозирование, направление инновационного развития, тенденция, трендотчинг, скорость распространения тенденции, кластерный анализ.

УДК 330.131.7:658.621.333

Конъюнктура технологического рынка : оценка рисков коммерциализации объектов интеллектуальной собственности // О. П. Косенко, Т.О.Кобелева, П. Г. Перерьев// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 76-87. - Библиогр.: 13 названий. ISSN 2079-0767

В статье рассмотрен вопрос определения риска оценки конъюнктуры технологического рынка с использованием метода парных сравнений. Определено и обоснованы наиболее важные факторы влияния на уровень рыночной привлекательности интеллектуальных технологий. Представлены рекомендации по уменьшению влияния факторов риска при проведении процедуры коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: конъюнктура, риск, технологический рынок, интеллектуальная собственность, коммерческий потенциал, парные сравнения

УДК 658:338.242

Проблемы формирования организационно-управленческого потенциала конкурентостойкости на предприятиях машиностроения / Е. Л. Андреева // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 88-97. - Библиогр.: 20 названий. ISSN 2079-0767

Статья посвящена рассмотрению современных проблем формирования организационно-управленческого потенциала конкурентостойкости машиностроительного предприятия. **Проанализировано состояние машиностроительной отрасли в Украине, очерчены приоритетные направления ее развития.** Обоснована необходимость принятия эффективных управленческих решений относительно реагирования на потребности рынка и изменения внешней конъюнктуры, решение которых является необходимым условием возобновления способности предприятий машиностроения генерировать прибыль. Раскрыты внутренние и внешние факторы, которые связаны с характером и эффективностью ведения операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и влияют на конкурентостойкость предприятий машиностроения.

Ключевые слова: организационно-управленческий потенциал, конкурентостойкость предприятия, предприятия машиностроения, развитие отрасли машиностроения, управленческие решения.

УДК 658.5.

Методические подходы относительно определения и оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия / В.М. Кобелев, Д.Ю. Слатин, К.Ю. Соколов // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 98-108. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

В статье исследованные существующие методические подходы относительно определения сущности понятия "эффективность хозяйственной деятельности предприятия", предоставлена классификация видов эффективности. Предложена схема оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия путем расчета интегрального показателя, который позволяет ее оценивать и прогнозировать. Сформированные группы показателей для оценки экономической и финансовой эффективности предприятия.

Ключевые слова: эффективность, показатели оценки, определения эффективности, оценка эффективности, хозяйственная деятельность предприятия интегральный показатель.

УДК 330.341.1 (075.8)

Теоретические основы информационно-аналитического обеспечения разработки и внедрения инновационного проекта на машиностроительном предприятии / О. Е. Скворчевський, Х.М. Виленська // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 109-115. - Библиогр.: 13 названий. ISSN 2079-0767

Целью статьи является дальнейшее развитие теоретических основ информационно-аналитического обеспечения разработки и внедрения инновационных проектов. Поставленная цель достигнута путем анализа и обобщении научной литературы в направлении исследований. В результате исследованы предложенное определение информационно-аналитического обеспечения инновационных проектов и схема, которая определяет ее структуру.

Ключевые слова: инновационный проект, информационно-аналитическое обеспечение, патентно-конъюнктурные исследования, экономико-математические методы, машиностроительное предприятие

УДК 658:005.332.4

Этапы формирования механизма управления конкурентной стойкостью машиностроительных предприятий / С. П Кобець // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 116-120. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

Раскрыта структура механизма управления конкурентной стойкостью

машиностроительных предприятий. В соответствии с приведенной структурой механизма управления конкурентной стойкостью машиностроительных предприятий разработанный процесс его формирования. Сделаны выводы о целесообразности формирования механизма управления конкурентной стойкостью машиностроительных предприятий.

Ключевые конкурентная стойкость, машиностроительное предприятие, механизм управления конкурентной стойкостью.

УДК 339.08.09.05

Теоретическая почва управления финансово-экономической деятельностью предприятия на основе адаптивно-реновационного подхода / В.В. Прохорова, И.О. Лях // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 121-128. - Библиогр.: 11 названий. ISSN 2079-0767

В статье сформированы теоретические основы управления финансово-экономической деятельностью предприятия на основе адаптивно-реновационного подхода. Исследовано, что с целью минимизации негативного влияния факторов внешней среды и обеспечения позитивной динамики вектора роста, предприятие, независимо от своего текущего состояния, должно адаптироваться к требованиям существующих рыночных условий и своевременно проводить неотложные для его деятельности структурные изменения. Потому что, лишь вовремя реагируя на изменения в рыночной среде и принимая правильные управленческие решения, можно адаптироваться к переменчивым условиям внешней среды ведения хозяйства. Определено, что недостаточно теперь исследованными остаются отдельные теоретические принципы формулировки термина "адаптивный-реновационный подход". Однако на основе сформированных ранее определений "адаптация", "реновация" и "подход" можно раскрыть данное понятие таким образом: "адаптивно-реновационный подход - это совокупность методов, приемов и способов исследования объекта с точки зрения его способности приспосабливаться к неопределенным условиям внешней среды". Сделан вывод, что применение само данного подхода в управлении и организации финансово-экономической деятельности предприятия на основе адаптивно-реновационного подхода позволяет, во-первых, наладить постоянный мониторинг состояния финансово-экономической деятельности предприятий, во-вторых, оценивать ее уровень, в-третьих, анализировать и определять факторы влияния на тот или другой уровень финансово-экономической деятельности.

Ключевые слова: финансово-экономическая деятельность, предприятие, подход, адаптация, реновация, управление.

УДК 65.01(075.8)

Теоретические аспекты стратегического управления предприятием / Н. В. Бондаренко, М. С. Пантелеев, Е. Джапаров // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 129-135. - Библиогр.: 6 названий. ISSN 2079-0767

Определена сущность теоретических аспектов стратегического управления предприятием, а именно, рассмотреть системы стратегического управления предприятием как совокупность определенных управленческих процессов. Рассмотрены современные подходы к разработке и реализации стратегий, структуризации этапов принятия и реализации стратегических решений, которые выявляют важнейшее влияние на эффективность функционирования организации.

Ключевые слова: стратегическое управление, управленческие процессы, этапы стратегических решений, анализ среды, миссия и цели, оценка и контроль

УДК 65.012.32

Связь задач минимизации расходов на регуляцию производственной деятельности и формирование плановых заданий в иерархических системах управления машиностроительным предприятием / О. О. Гусаров, О. Ю. Антишцева // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 135-139. - Библиогр.: 6 названий. ISSN 2079-0767

Предлагается применение алгоритма, который обеспечивает на каждом иерархическом уровне

управление машиностроительного предприятия минимизацию расходов на регуляцию его производственной деятельности и способствует повышению эффективности процедуры планирования за счет блокирования расхождений во времени окончания периодов планирования и регуляции разных уровней управления и использования при формировании плановых заданий минимальных за расходами объемов регулирующих мероприятий, максимально согласовывая мероприятия по регуляции с текущими планами предприятия.

Ключевые слова: регуляция, комплекс регулирующих влияний, затраты на регуляцию, планирование, иерархические системы управления

УДК 658.014

Формирование управленческого решения относительно внедрения конкурентной стратегии машиностроительных предприятий на принципах инновационно-направленного инвестирования / В.М. Проценко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 140-144. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

Разработан механизм принятия эффективного управленческого решения относительно внедрения конкурентной стратегии машиностроительных предприятий на принципах инновационно-направленного инвестирования

Ключевые слова: конкурентная стратегия, инновационно-направленное инвестирование; машиностроительные предприятия.

УДК 657.421

Повышение эффективности использования основных фондов на предприятии /А.Д. Рожнов, Р. Г. Майстро // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 144-148. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

В статье рассмотрена проблема повышения эффективности использования основных фондов и обеспечение их воссоздания на предприятиях, которая приобретает особенную актуальность в ситуации дефицита средств на модернизацию и обновление производственных мощностей на предприятиях. Основной вектор исследования направлен на анализ и поиск повышения экономической эффективности основных производственных средств в условиях нестабильного развития экономической системы Украины.

Ключевые слова: основные

УДК 331.102

Определение направлений развития кадрового потенциала предприятия / В.А. Кучинский, О.В. Мазенков, И.С. Локтионова // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 148-153. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

Предложен подход к развитию кадрового потенциала предприятия, который учитывает современное состояние и эффективность использования кадрового потенциала, его структуру и взаимосвязь с другими компонентами потенциала предприятия и внешней средой, а также достижения целей заданного стратегического развития предприятия.

Ключевые слова: кадровый потенциал, персонал, развитие, конкурентоспособность персонала, стратегическое развитие

УДК 331.08

Определение эффективности системы управления персоналом на предприятии /А.И. Писаревская// Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 154-165. - Библиогр.: 3 названий. ISSN 2079-0767

В статье предлагается методический подход относительно определения эффективности системы управления персоналом на предприятии, который предусматривает оценку эффективности в зависимости от функций управления персоналом и от уровня управления на основе целостной

системы управления персоналом, которая включает экономическую, организационную и социальную составляющую, а также определены основные показатели эффективности системы управления персоналом по основным подсистемам организации.

Ключевые слова: эффективность, система управления персоналом, бенчмаркинг, экономическая эффективность, организационная эффективность, социальная эффективность, показатели эффективности системы управления персоналом.

УДК 658.15

Концепция управления стойкостью инновационно-инвестиционного развития предприятий машиностроения / О. О. Мушников // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 166-172. - Библиогр.: 7 названий. ISSN 2079-0767

Предлагаются основные составные концепции управления стойкостью инновационно-инвестиционного развития предприятий машиностроения. Обоснованы основные принципы управления, особенности и влияние жизненного цикла предприятия на получение эффекта от внедрения концепции развития.

Ключевые слова: управление стойкостью, инновационно-инвестиционное развитие, система управления, предприятия машиностроения, концепция управления

УДК331.41

Основная трудность изучения системы «человек и машина» / С.Н. Погорелов //, Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 173-181. - Библиогр.: 5 названий. ISSN 2079-0767

Изучение системы «человек и машина» может и должно осуществляться как исследование функционального целого. Подход к человеку как к особому звену, включенному в систему технических средств, позволяет решать вопросы повышения эффективности функционирования системы. Однако ограниченность такого подхода состоит в том, что он абстрагируется от общественной природы труда и от человека как его субъекта. Соотношение человек — машина есть прежде всего соотношение субъект труда — орудие труда.

Ключевые слова: эргономика, человек, машина, система, исследование, орудие труда, предмет труда

УДК 399.138

Минимизация рисков купонного маркетинга / С.П. Сударкина Ф.М. Плотников Е.В. Грабовенко // Вестник НТУ "ХПИ". Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ "ХПИ". - 2014. - № 33 (1076). - С. 181-187. - Библиогр.: 4 названий. ISSN 2079-0767

В статье рассмотрены основные виды рисков купонного маркетинга для разных участников купонной акции. Разработаны рекомендации по минимизации этих рисков для каждого из участников. Указаны основные требования к оформлению купона, как главного элемента купонного маркетинга. Охарактеризовано влияние каждого из участников на прохождение купонной акции и на риски других участников.

Ключевые слова: стимулирование сбыта, купон, купонный маркетинг, акция, риски, минимизация рисков, потребитель, посредник.

ABSTRACTS

General characteristics of national competitive market of transport services / O.I. Kiryan // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 3–13. – Bibliogr: 14 - ISSN 2079-0767

Offers a summary evaluation of the competitive environment of passenger and cargo transportation, assessment of the peculiarities of the market offer and price policy carriers and intermediaries. The conclusions about the specifics of the contingent of consumers of services of various types of transport, the state of the market of intermediaries in the provision of transport services passenger and freight traffic in Ukraine.

Keywords: competition, transport services, the carrier, cargo, passenger, rate, time on the road.

Nowhere to go, you need to create a brand / Y. Shaburina // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 14–17. – Bibliogr: 4- ISSN 2079-0767

The article analyzes the most renowned brands and their marketing techniques, which increase the volume of sales are the advantages of creating branded goods. A special emphasis is made on the perception of a particular product to the consumer and the role of the brand in the future of the enterprise.

Keywords: brand, branding, consumer.

About diversion account 01 "leased non-current assets" /S.V. Brik, N.Y. Mardus// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 18–21. – Bibliogr: 9 - ISSN 2079-0767

It is proposed to use off-balance sheet account 01 "Leased fixed assets" in connection with the new version of the Order of the Ministry of Finance of Ukraine from 27.06.2013, № 627. The features of the conclusion of the lease intangible assets and the consequences of failure.

Keywords: leased non-current assets, the license to use the object of intellectual property rights, copyright and allied rights.

Features accounting and cost estimates according to national and international accounting standards /O. Lynnyk, O. Kadyk // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 22–26. – Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

Comparative description of concept "charges" is conducted in the article, the analysis of terms of confession and estimation is carried out in the account of enterprises of charges in accordance with National positions (standards) of record-keeping and International standards of the financial reporting.

Keywords: charges, international standards of the financial reporting, position (standards) of record-keeping.

Modern issue of determining and accounting workforce /N.M. Poberegna, D.V. Karnaukh// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 27–34. – Bibliogr: 17 - ISSN 2079-0767

The article highlights the concept of human resources, conducts analysis of the formation dynamics of Ukrainian labor resources for 2010 - 2013 year. Overview of the approach of modern scientists to mainstreaming human resources and accounting for investments in their development is disclosed.

Keywords: human resources, human potential, labor market, labor resources use

Features of brand promotion in the food market /V.M. Kobieliev, A.V. Tikhonova// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 34–38. – Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The article identifies the most effective means of brand promotion in the food market and their features. The analysis of the specific use of the trademark in the development of an advertising campaign for the food industry.

Keywords: brand, trademark, brand promotion, advertising, sales promotion, food industry.

Research of efficiency of an industrial enterprise. /M.V.Filchakova, M.V. Litvinenko// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 39–42. – Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

The paper studies the effectiveness of the investigated company, its quantitative and qualitative goals, product range, potential consumers. Analysis and evaluation of financial performance.

Keywords: Efficiency gains, price, liquidity, receivables policy, turbine.

Optimize the management of industrial property group /V.I.Borzenko, K.S.Shliakhova// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 43–47. – Bibliogr: 3 - ISSN 2079-0767

The article defined criteria that allow for grouping of industrial property according to their complexity, the degree of influence the technical characteristics of individual objects on the product as a whole. This approach allows to determine the effect of a single industrial property rights to achieve economic results obtained from the commercial sale of goods.

Keywords: industrial property, the criteria for grouping, assessment of industrial property, economic results, costs, specifications

Enterprise activity effectiveness assesment peculiarities in market conditions /O. Valdaitsev// Вісник НТУ „ХПІ”. Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 48–53. – Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The article analyzes the literature concerning the issues of economic efficiency of enterprises, the major factors and indicators that influence the effectiveness of the company. Also substantiates the importance of diagnostic efficiency of the enterprise. Besides reviewed and analyzed existing methods of evaluating the performance of the company and proposed a number of actions to identify performance evaluation of enterprises in the primary analysis.

Keywords: efficiency, the estimation procedure, effectiveness, costs, performance.

The structural transformation of machine-building enterprises as an effective combination of reorganization, restructuring and organizational changes /Y.V. Us, T.S. Obydiennova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 54–61. – Bibliogr: 13 - ISSN 2079-0767

The article deals with the interpretation of " reorganization of the enterprise», «enterprise restructuring», «organizational changes» in the context of studies of modern domestic and foreign scientists. Substantiated definition of «structural change». The scheme of structural transformations as a result of a combination of restructuring, reorganization and structural changes of the machine-building enterprises (scheme developed by the author). Analysis of the interpretation of the concepts of «reorganization of the enterprise», «enterprise restructuring», «organizational changes» provided an opportunity to offer a comprehensive definition of the structural transformation of machine-building enterprises».

Key words: machine-building enterprises, reorganization of enterprises, restructuring of enterprises, organizational changes, restructuring of machine-building enterprises.

Trendvotching as direction of the forecasting of the innovation development of industrial enterprise from the manufacturing of machines and equipment/A. S. Rosokhata// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 62–75. – Bibliogr: 30 - ISSN 2079-0767

The article presents research of theoretical aspects of forecasting of perspective directions of machine-building enterprises' innovative development. The aim of the article is the formation of

theoretical preconditions for trendwatching's implementation in forecasting of the perspective directions of machine-building enterprises' innovative development in Ukraine. The features of the latest tools of forecasting which are used at industrial enterprises are investigated. The liaison of trendwatching with other modern directions of forecasting such as foresight, trendspotting, trendhunting, trendsetting is presented. All those forecasting methods are aimed to study trends and provide recommendations for machine-building enterprises' future developments. The procedure of trendwatching conduction at the industrial enterprise is proposed. The criterias for selection of alternative tendencies of industrial enterprises' innovative development are offered. It is proposed to carry out their quantitative assessment by determining the speed of tendencies distribution and providing tendencies grouping using cluster analysis. Results of the research form the base of methodology of forecasting and choice of the perspective directions of machine-building enterprises' innovative development in Ukraine.

Keywords: industrial enterprise, forecasting of the innovative development' direction, trend, trendwatching, velocity distribution trends, cluster analysis.

Conjuncture technological market: The valuation of risks the commercialization of the objects of intellectual property/O. P. Kosenko, T. O. Kobleva, P. G. Pererva// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 76–87. – Bibliogr: 13 - ISSN 2079-0767

This paper deals with the determination of the risk assessment process market conditions using the method of paired comparisons. Defined and stipulated the most important factors influencing the level of market appeal of intelligent technology. Recommendations for reducing the impact of risk factors in course of the commercialization of intellectual property.

Keywords: market conditions, risk, market technology, intellectual property, commercial potential, paired comparisons

Problems of forming of organizational-administrative potential of competitiveness on the enterprises of engineer / Y. L. Andriieva // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 88–97. – Bibliogr: 20 - ISSN 2079-0767

The article is devoted to consideration of modern problems of forming of organizational-administrative potential of competitiveness of machine-building enterprise. Consisting of machine-building industry is analysed of Ukraine, priority directions of its development are selected. The necessity of acceptance of effective administrative decisions in relation to reacting on the necessity of market and changes of the external state of affairs, a decision of which is the necessary condition of proceeding in the lasability of enterprises of engineer income, is grounded. Internal and external factors which are related to character and efficiency of conduct of operating-room are exposed, to investment and financial activity, and influence on competitiveness enterprises of engineer.

Keywords: organizational-administrative potential, competitiveness enterprises, enterprises of engineer, development of industry of engineer, administrative decisions.

Methodological fit concerning definition and accounts the effectiveness of the proprietary activity of enterprise/V. M. Koblev, D. I. Slatin, K. I. Sokolov// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 98–108. – Bibliogr: 3 - ISSN 2079-0767

Proposed use of traditional indicators of financial stability and solvency to assess the financial security of domestic enterprises. The order of the formation of indicators for rapid diagnosis of financial security company, as a component of economic security, based on coagulation indicators of financial liquidity and solvency in a single integrated indicator and compare it with the values and normative boundary integral indicators.

Keywords: economic security, financial security, liquidity, solvency, integrated indicators

Theoretical bases of information-analytical support of development and implementation of the innovative project on the manufacture of machinery /A.E. Skvortsovskiy, H.M. Vilna//

Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 109–115. – Bibliogr: 13 - ISSN 2079-0767

The purpose of article is the further development of theoretical foundations of information and analytical support and introduction innovative projects. The goal is achieved by means of analysis and synthesis of scientific literature in the direction of research. Definition of information and analytical support of innovative projects, diagram that determines its structure are proposed as a result of research.

Key words: innovative project, information and analytical support, patent-conjunctural research, economics and mathematical methods, engineering enterprise

Stages of forming of mechanism of management of machine-building enterprises competition firmness / S Kobets // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 116–120. – Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

The mechanism of management competition stability of machine-building enterprises is offered. The structure of the offered mechanism is exposed. The process of forming and functioning of mechanism of management competition stability of machine-building enterprises is offered. Conclusions are done about expedience of the use of the mechanism of management competition stability of machine-building enterprises.

Keywords: competition stability, machine-building enterprise, mechanism of management competition stability.

Theoretical foundations of finance and economic activity enterprise based adaptive approach – renovation / V. V. Prohkorov, I.O. Lyakh// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 121–128. – Bibliogr: 11 - ISSN 2079-0767

The article formed the theoretical foundations of the financial and economic activities on the basis of adaptive- renovation approach. Investigated , in order to minimize the negative impact of environmental factors and ensuring positive dynamics of the vector of growth, enterprise, regardless of its current state , must adapt to the current market conditions and timely vital to its business structure changes. For only time in response to changes in the market environment and taking the right management decisions can adapt to changing environmental conditions of management. It was determined that not enough is currently investigated are some theoretical principles formulation of the term "adaptive - renovation approach". However, based on previously existing definitions of "adaptation", "refurbishment" and "approach" can reveal this concept as follows: "adaptively - renovation approach - a combination of methods, techniques and methods of research object in terms of its ability to adapt to uncertain the environment . "It is concluded that the use of the same approach in the management and organization of financial- economic activity based on adaptive- renovation approach allows, first , to establish a permanent monitoring of the financial and economic activity of enterprises, and secondly, to assess its level in the third to analyze and determine the factors that influenced a particular level of financial and economic activity.

Keywords: financial- economic activity of the enterprise approach, adaptation, renovation and management.

Theoretical aspects of strategic management /N.V. Bondarenko, M.S. Panteliev, E. Zhaparov// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 129–135. – Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

In the article has been defined the essence of the theoretical aspects of strategic management, namely, a system of strategic management was considered as aggregate of certain administrative processes. Modern approaches to the development and implementation of strategies, to structuring stages of adoption and implementation of strategic decisions, which define the influence organizational efficiency of functioning, were considered.

Keywords: strategic management, managerial processes, stages of strategic decisions, analysis of environment, mission and goals, assessment and control.

Communication problems of minimizing the cost of control production activities and formation scheduled tasks hierarchical control system engineering enterprise /A. Gusarov, O. Antyptseva// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 135–139. – Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

Application of algorithm that provides at every hierarchical level the management of machine-building enterprise minimization of charges on adjusting of productive activity and assists the increase of efficiency of planning procedure due to the concordance of completion of periods of planning and adjusting of different levels of management is offered, using for forming of plans minimum possible from the point of view of expenses volumes of regulative influences at the maximal concordance of composition of event on adjusting with the current plans of enterprise.

Keywords: adjusting, complex of regulative influences, expenses on adjusting, planning, hierarchical control system

Generation of management solutions for the implementation of competitive strategy engineering companies on the principles of innovation directed investment decision /V.N. Protsenko// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 140–144. – Bibliogr: 3 - ISSN 2079-0767

The mechanism of effective management solutions for the implementation of engineering enterprises competitive strategy based on innovation-directed investment.

Keywords: competitive strategy, innovation-directed investment, engineering enterprises.

Efficiency of use of fixed assets at the enterprise. / A. Rozhnov, Maistro R// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 144–148. – Bibliogr: 4 - ISSN 2079-0767

This paper considers the problem of improving the efficiency of funds and ensure that they play in enterprises, which is of particular relevance in situations of shortage of funds for modernization of production facilities in the workplace. The main vector of studies aimed at analyzing and finding increasing economic efficiency of fixed production assets in an unstable economic system of Ukraine.

Keywords: fixed assets, efficiency, capacity, reproduction, plant and equipment, scientific and technological progress, capital productivity.

Defining areas of human resources of the enterprise / V. Kuchynskiy, O. V. Mazenkov, I. Loktionova// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . – P. 148–153. – Bibliogr: 3 - ISSN 2079-0767

An approach to the development potential of the company, which takes into account the current state and the effective use of human resources, its structure and the relationship with other components of the potential of the company and the environment, as well as the objectives of setting the strategic development of the company.

Keywords: human resources, personnel, development, competitive staff, strategic development

Determination of personnel control system efficiency at the enterprise/ Ganna. I. Pysarevska // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . - P. 154-165. - Bibliogr.: 3 - ISSN 2079-0767

In the article methodical approach is offered in relation to determination of efficiency personnel management on an enterprise, which foresees the estimation of efficiency depending on the functions of personnel management and on the basis of the management level taking into account integral control system personnel which includes an economic, organizational and social constituent and also the basic indexes of personnel control system efficiency are certain on the basic subsystems of organization.

Keywords: efficiency, personnel control system, benchmarking, economic efficiency, organizational efficiency, social efficiency, indexes of personnel control system efficiency.

Conception of management firmness of innovative-investment development of enterprises of engineer /O. O. Mushnikov// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of

production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . - P. 166-172. - Bibliogr.: 7 - ISSN 2079-0767

Basic component conceptions of management firmness of innovative-investment development of enterprises of engineer are offered. Basic principles of management, features and influence of life cycle of enterprise, are reasonable on the receipt of effect from introduction of conception of development.

Keywords: management, innovative-investment development, control system, enterprises of engineer, management conception, firmness

Basic difficulty of study of the system "man and machine" / S.N. Pogorelov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . - P. 173-181. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

The study of the system "Man and machine" can and must be carried out as research of functional unit. Going near a man as to the special link, plugged in the system of hardwares, allows to decide the questions of increase of efficiency of functioning of the system. However the limited nature of such approach consists of that he disengages oneself from public nature of labour and from a man as his subject. Correlation is a man - a machine is foremost correlation a subject of labour is a tool.

Keywords: ergonomics, man, machine, system, research, tool, article of labour

Minimization the risks of marketing coupons /S.P. Sudarkyna, F.N. Plotnikov, E.V. Grabovenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 33 (1076) . - P. 181-187. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

Primary coupon marketing risks for different coupon action parties are reviewed in the article. Risk minimization recommendations for each participant are created. Key formalization requirements for a coupon considered as main element of coupon marketing are stated. Each participant's influence on coupon action in general as well as their influence on other participant risks is described.

Keywords: sales promotion, coupon, coupon marketing, promotion, risk, risk minimization, consumer, intermediary.

ЗМІСТ

Кір'ян О. І. Загальна характеристика вітчизняного конкурентного ринку транспортних послуг	3
Шабуріна Ю.Ю. Нікуди діватися, потрібно створювати бренд	14
Брік С.В. Про зміну призначення рахунку 01 «Орендовані необоротні активи»	18
Линник О.І., Кадук О.В. Особливості обліку та оцінки витрат відповідно до національних та міжнародних стандартівбухгалтерського обліку	22
Побережна Н.М., Карнаух Д.В. Сучасні питання визначення та обліку трудових ресурсів	27
Кобелєв В.М., Тихонова А.В. Особливості просування бренду на ринку харчової промисловості	34
Фільчакова М.В., Літвиненко М.В. Дослідження ефективності діяльності промислового підприємства	39
Борзенко В.І., Шляхова К.С. Оптимізація управління промисловою власністю підприємства	44
Валдайцев О.В. Особливості оцінювання ефективності діяльності підприємства в ринкових умовах	49
Ус Ю.В., Обиденнова Т.С. Структурні перетворення машинобудівних підприємств як ефективне поєднання реорганізації, реструктуризації та організаційних змін	55
Росохата А.С. Трендвотчінг як напрямок прогнозування інноваційного розвитку промислового підприємства з виробництва машин та устаткування	63
Косенко О.П., Кобелєва Т.О., Перерва П.Г. Кон'юнктура технологічного ринку: оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності	78
Андрєєва Є.Л. Проблеми формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості на підприємствах машинобудування	90
Кобелєв В.М., Слатін Д.Ю., Соколов К.Ю. Методичні підходи щодо визначення і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства .	100
Скворчевський О.Є., Віленська Х.М. Теоретичні основи інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження інноваційного проекту на машинобудівному підприємстві	111

Кобець С.П. Етапи формування механізму управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств.....	118
Прохорова В.В. , Лях І.О. Теоретичне підґрунтя управління фінансово-економічною діяльністю підприємства на основі адаптивно-реноваційного підходу	123
Бондаренко Н.В. , Пантелєв М.С. , Джапаров Е. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством	132
Гусаров О.О. , Антипцева О.Ю. Зв'язок задач мінімізації витрат на регулювання виробничої діяльності та формування планових завдань в ієрархічних системах управління машинобудівним підприємством	138
Проценко В.М. Конкурентна стратегія машинобудівних підприємств: підходи до формування та реалізації	143
Майстро Р.Г. , Рожнова А.Д. Ефективність використання основних фондів на підприємстві.....	147
Кучинський В.А. , Мазенков О.В. , Локтіонова І.С. Визначення напрямків розвитку кадрового потенціалу підприємства	151
Писаревская А.И. Определение эффективности системы управления персоналом на предприятии	157
Мушников О.О. Концепція управління стійкістю інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств машинобудування.....	170
Погорелов С.Н. Основная трудность изучения системы «человек и машина»	177
Сударкіна С.П. , Плотніков Ф.М. , Грабовенко Є.В. Мінімізація ризиків купонного маркетингу	185
Реферати	188
Рефераты	195
Abstracts	202

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 лінії 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 № 33 (1076)

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. № 37. 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, Харків, ул. Славянская, 3 оф.5
