

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

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 60 (1169) 2015

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2015

Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – 212 с.

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

Мова статей – українська, російська, англійська.

Вісник Національного технічного університету «ХПІ» внесено до «Переліку 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. 3, № 20).

Координаційна рада:

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

К. О. ГОРБУНОВ, канд. техн. наук, доц. (**секретар**);

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

Є. Є. АЛЕКСАНДРОВ, д-р техн. наук, проф.; А. В. БОЙКО, д-р техн. наук, проф.;

Ф. Ф. ГЛАДКИЙ, д-р техн. наук, проф.; М. Д. ГОДЛЕВСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф.;

А. І. ГРАБЧЕНКО, д-р техн. наук, проф.; В. Г. ДАНЬКО, д-р техн. наук, проф.;

В. Д. ДМИТРИЄНКО, д-р техн. наук, проф.; І. Ф. ДОМНІН, д-р техн. наук, проф.;

В. В. СПІФАНОВ, канд. техн. наук, проф.; Ю. І. ЗАЙЦЕВ, канд. техн. наук, проф.;

П. О. КАЧАНОВ, д-р техн. наук, проф.; В. Б. КЛЕПІКОВ, д-р техн. наук, проф.;

С. І. КОНДРАШОВ, д-р техн. наук, проф.; В. І. КРАВЧЕНКО, д-р техн. наук, проф.;

Г. В. ЛІСАЧУК, д-р техн. наук, проф.; О. К. МОРАЧКОВСЬКИЙ, 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. ТИМОФІЄВ, 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.;

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

Відповідальний секретар: О.А. Круглов

Члени редколегії: А.І. Яковлєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.;

А.І. Архіреєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.; О.В. Манойленко, д-р

екон. наук, проф.; П.А. Орлов, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Герасимчук, д-р екон. наук, проф.;

О.Є. Кузьмин, д-р екон. наук, проф.; Шімф Карін, д-р екон. наук, проф.; Верес Шамоші Маріан д-р

екон. наук, проф.; Ю.О. Дорошенко д-р екон. наук, проф.

*Вісник Національного технічного університету «ХПІ», серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва», індексується в наукометричних базах **WorldCat** і **Google Scholar** і включений у довідник періодичних видань бази даних **Ulrich's Periodicals Directory (New Jersey, USA)**.*

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».

Протокол № 7 від 26 червня 2015 р.

И. Д. ГУРСКАЯ, Е. Н. КИТЧЕНКО

SAAS-МОДЕЛЬ – ИННОВАЦИОННОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА

Раскрывается содержание системы CRM (Customer Relationship Management – системы управления взаимоотношениями с клиентами) и выявляются её цели. Анализируется применение модели SaaS (Software as a Service – программное обеспечение как услуга) в целях автоматизации маркетинга. Рассматриваются достоинства и критика SaaS-модели в действии. Сделаны выводы о перспективах внедрения данной системы в бизнес и перспективах её развития.

Ключевые слова: CRM-система, SaaS-модель, автоматизация маркетинга, SSL-технология, Software as a Service, Customer Relationship Management.

Введение. Эффективность современного маркетинга во многом базируется на применении информационных технологий. Это позволяет автоматизировать и оптимизировать большинство бизнес-процессов в организации.

Актуальность темы обусловлена необходимостью популяризации информации о данном виде сервиса – CRM-системы, и бизнес-модели SaaS, по которой они работают. Не смотря на то, что зарождение рынка CRM произошло 20 лет назад (в 1985 году), термин «Customer Relationship Management» (CRM) впервые появляется в 1995 году. За эти годы CRM стал одним из наиболее популярных терминов для фронт-офисных приложений. Некоторые эксперты использовали аббревиатуры CIS (customer information system) и CIM (customer information management), но прижилось именно определение CRM. Однако по сей день, к сожалению, не все знают, что скрывается за таким названием, даже в среде специалистов. А потому настоящая работа посвящена раскрытию сути и содержания CRM, в частности по модели SaaS.

Цель работы. Рассмотреть применение системы CRM на предприятии, выявить и проанализировать особенности использования таких систем, выявить их достоинства и недостатки. Рассмотреть применение модели SaaS в маркетинговых решениях.

Анализ основных достижений и литературы.

Один из лучших мировых специалистов в области CRM – Пол Гринберг (Paul Greenberg) – досконально отобразил механизм и методологию системы в издании «CRM со скоростью света». [1] Он входит в Консультативный Совет уникальной национальной программы MBA Байлорского Университета для CRM руководителей, также уже много лет является членом Совета Экспертов Destination CRM и членом Опытной Консультативной группы Search CRM. Недавно Пол Гринберг стал сопредседателем Центра Разработок CRM Рутгерского Университета и исполнительным вице-президентом Ассоциации CRM.

В своей книге он описал управление продажами, включая тонкие и до сих пор мало применяемые в нашей стране методики стратегических продаж, автоматизацию маркетинга, клиентский сервис и

каналы взаимодействия. Изложил стратегии успеха, а также изменения в корпоративной культуре, необходимые для привлечения и удержания клиента с помощью новейших технологий.

Основная идея книги в том, что сложность состоит не в технологии, а в тех «подводных камнях», которые возникают при внедрении системы.

Из отечественных авторов детальным изучением CRM-системы известен Кудинов Алексей. Свою книгу «CRM: Практика эффективного бизнеса» [2] он адресовал широкому кругу читателей: владельцам бизнеса, руководителям и менеджерам компаний, которые задумываются о внедрении CRM-технологий или уже внедряют CRM-систему у себя на предприятии, консультантам по внедрению CRM-систем. В ней описал теорию и практику применения клиентоориентированных технологий в бизнесе.

На сегодня всё больше информации можно найти в глобальной сети на отдельных её web-страницах, нежели в отпечатанном издании. К тому же до сих пор термин CRM используется нечасто, так как в понимании данной системы отсутствует ясность и точность.

Результаты исследования. Термин CRM довольно прочно используется в системе корпоративных управленческих процедур многих фирм в мире. Однако в настоящей работе CRM-система рассматривается как прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов. [1]

Аналитические функции CRM-системы позволяют определить портрет целевой аудитории без дополнительных затрат на проведение маркетинговых исследований. Распространённым аргументом к внедрению CRM-системы является увеличение степени удовлетворённости клиентов за счёт анализа накопленной информации о клиентском поведении, регулирования тарифной политики, настройки инструментов маркетинга.

Главная задача CRM-систем – систематизировать

© И. Д. Гурская, Е. Н. Китченко, 2015

работу с клиентами компании. CRM-система служит инструментом по повышению эффективности существующих маркетинговых коммуникаций компании. От функций, которые предлагают разработчики CRM-систем, зависит конкурентоспособность продукта и его востребованность среди компаний, которые ориентированы на большой объем клиентской базы [2].

С каждым годом темпы роста сегмента систем управления взаимоотношениями с клиентами сильно увеличиваются, что позволяет рынку CRM технологий обогнать по темпам роста все остальные корпоративные бизнес-приложения.

CRM-системы имеют ряд особенностей:

1. Централизованный сбор информации. Программные продукты, позволяющие централизованно собирать все сведения о клиенте в одном месте и предоставлять доступ к ним сотрудникам с любого устройства, значительно повышают уровень сервиса в компании и позволяют делать более клиентоориентированные продукты.

2. Оптимизация интерфейсов. В связи с возрастающей требовательностью пользователей к своему рабочему пространству, удобство использования ПО (программного обеспечения) стало важным аспектом на рынке делового ПО. Оптимизация интерфейса является одним из важных факторов при выборе CRM-системы для предприятия, так как значительно сокращает издержки на обучение персонала.

3. Интеграция с бизнес-системами. Возможность реализации более эффективных бизнес-процессов и сокращения времени, которое тратится на перенос данных между разными системами. Требуется интеграция между CRM-системами и другими профессиональными системами, использующимися на предприятиях. [3]

4. Гибкость. Возможность самостоятельной настройки пользователем системы даёт большие преимущества, так как опытный пользователь может учитывать значительно больше сведений в используемых моделях. Также облегчает интеграцию CRM-систем при внедрении на предприятие.

5. Мобильность. Мобильные CRM-системы позволяют получать и обрабатывать данные о клиентах с помощью устройств типа смартфонов и планшетов. Наиболее полнофункциональные мобильные CRM-системы при этом не уступают по набору функций «большим» CRM-системам, а в некоторых вопросах даже и превосходят их. К числу оригинальных возможностей мобильных CRM-систем, в некоторых случаях очень важных, может относиться работа со специфическими мобильными данными: добавление фото, снятие камерой телефона, голосовые записи, данные GPS. [4]

6. Обработка больших объемов информации. Современное программное обеспечение не в состоянии оперировать большими объемами данных в короткий временной промежуток. С каждым годом объем информации, собираемый крупными компаниями о клиентах, значительно увеличивается.

«Большие данные» (BigData) рассматриваются в трёх разных плоскостях – увеличение разнообразия информации, рост объёма, скорости передачи данных. В концепции «больших данных» основным является цикловая обработка массива информации, что при анализе приводит к получению более достоверного результата. [5] В основном используется репрезентативная выборка, которая всё же дает погрешности и требует предварительной подготовки данных. Что касается проблемы «больших данных», то её решение на рынке CRM-систем только начинается.

7. Использование социальных CRM-систем. Обычно такие системы имеют многопользовательский интерфейс (для клиентов партнеров), используют данные и контент, а также предоставляют достаточную степень автономии.

В функционал социальных CRM-систем входят: доски сообщений, блоги, рейтинговые системы (для продуктовых обзоров), инструменты репутационного менеджмента, социальные теги, закладки, поиск, фильтры, пользовательские аналитические инструменты, структурированные и не структурированные возможности datamining. Преимущества социальных CRM-систем для бизнеса: построение доверительных отношений с клиентами, постоянный доступ к пользовательскому «фидбэку», увеличение продаж, дифференциация продуктов и сервисов, повышение эффективности кросс-продаж, снижение стоимости сервиса и другие. Преимущества социальных CRM-систем для клиентов: влияние на принятие решений, получение более полной информации о продуктах и сервисах, увеличение контроля над взаимодействием с компанией, повышение лояльности к бренду.

8. Аналитика. Стабильный рост расходов на аналитические CRM-системы понятен, так как компания, накопившая большое количество информации о клиентах, хочет получить анализ имеющихся данных.

9. Краудсорсинг. Компании всё чаще и чаще используют мнение потребителей для определения приоритетов. Обратная связь клиентов с сотрудниками в виде результатов опросов, визитов клиентов, данных о настроении в сообществе, помогает сотрудникам компаний лучше понимать, какое влияние они оказывают на клиента своими решениями. В связи с этим краудсорсинговый функционал, тесно связанный с социальным инструментарием, будет всё активнее проникать в ведущие CRM-платформы. [6]

10. Использование облачных CRM-систем. Адаптация модели SaaS (Software-as-a-Service) на рынке CRM-систем идёт очень быстрыми темпами.

В структуре CRM рынка, а особенно при сравнительном анализе темпов роста различных продуктов прослеживается чёткая тенденция популярности SaaS решений, доля которых достигла 40% в общемировой выручке CRM вендоров. Привлекательная система лицензирования, снижение совокупной стоимости владения, легкость развёртывания и адаптации, наличие нового

функционала заставляют компании делать выбор в пользу именно этих систем. Очевидно, что данный тренд сохранится и в будущем, и по прогнозам аналитиков уже к 2016 году доля SaaS-систем перевалит за 50% [1].

Software as a Service (SaaS) («программное обеспечение как услуга») – бизнес-модель продажи программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчикам доступ к программному обеспечению через Интернет.

Данной модели присущи следующие ключевые признаки:

- доступ к программному обеспечению предоставляется удалённо по сетевым каналам через веб-интерфейс;

- программное обеспечение развёртывается в дата-центре в виде единого программного ядра, с которым работают все заказчики;

- программное обеспечение предоставляется на условиях аренды и предполагает периодические платежи;

- модернизация и обновление приложения происходит плавно и прозрачно для клиентов (в реальном времени) – это значит, что в системе автоматически появляются все изменения, и при этом не требуется никаких действий со стороны пользователя. [7]

В рамках модели SaaS заказчики платят за аренду программного обеспечения. В качестве единицы тарификации обычно используются лицензии на пользователя или же число записей в базе данных, реже – какие-то другие функциональные характеристики. С точки зрения разработчика ПО, модель SaaS позволяет наиболее эффективно бороться с нелегальным использованием программного обеспечения, поскольку само программное обеспечение не попадает к конечным заказчикам.

В последнее время в сфере SaaS-решений наметился акцент на облачные сервисы, поэтому термин «Облако» используется как метафора, основанная на изображении Интернета на диаграмме компьютерной сети, или как образ сложной инфраструктуры, за которой скрываются все технические детали. Облачная обработка данных – это парадигма, в рамках которой информация постоянно хранится на серверах в интернете, а работа с ней осуществляется на клиентской стороне, например, на персональных компьютерах, игровых приставках, ноутбуках, смартфонах и т. д. [8].

Ключевым фактором, объясняющим экономическую целесообразность SaaS, является «эффект масштаба» – провайдер SaaS обслуживает единую программную концепцию, которой пользуются все клиенты, и потому тратит меньшее количество ресурсов для каждого отдельного заказчика. Кроме того, использование единой программной концепции позволяет планировать вычислительные мощности и уменьшает проблему пиковых нагрузок для отдельных заказчиков. Всё это позволяет поставщикам SaaS-решений существенно снизить стоимость обслуживания ПО и

соответствующей инфраструктуры. В конечном счёте, периодическая стоимость услуг для конечного заказчика становится ниже издержек, возникающих при использовании классической модели лицензирования.

Другим ключевым фактором является уровень обслуживания SaaS. Провайдер SaaS способен предложить уровень обслуживания и поддержки ПО в работоспособном состоянии, недоступный для внутренних IT-отделов компаний. Это особенно ярко проявляется в случае использования провайдером контракта SLA (соглашение об уровне услуг).

Основные преимущества использования SaaS-решений заключаются в следующем:

- отсутствие необходимости установки ПО на рабочих местах пользователей – доступ к ПО осуществляется через обычный интернет-браузер;

- абсолютное сокращение затрат на развёртывание системы в организации. Сюда входят расходы на аренду помещения, организацию дата-центра, оплату труда определенных сотрудников и т. д.;

- сокращение затрат на техническую поддержку и обновление развернутых систем (вплоть до их полного отсутствия);

- относительная быстрота внедрения, обусловленная отсутствием затрат времени на развёртывание системы;

- интуитивно понятный интерфейс – большинство сотрудников уже привыкли к использованию веб-сервисов;

- ясность и предсказуемость платежей, защита инвестиций;

- мультиплатформенность;

- возможность получить более высокий уровень обслуживания ПО;

- возможность удаленной работы (в том числе с мобильных устройств) [9].

Ещё одно преимущество заключается в том, что при использовании SaaS-решения значительно снижается нагрузка на IT-отдел средней компании, который зачастую и так работает на пределе возможностей.

Однако распространение и использование SaaS-решений связано с определенными сложностями:

1. Концепция SaaS применима далеко не для всех функциональных классов систем. Поскольку основная экономия ресурсов провайдера достигается за счёт масштаба, модель SaaS оказывается неэффективной для систем, требующих глубокой индивидуальной адаптации под каждого заказчика, а также инновационных и нишевых решений. С другой стороны это напрямую зависит от гибкости платформы приложения.

2. Необходимость наличия постоянно действующего подключения к Интернету на достаточно высокой скорости. Многие продукты SaaS компенсируют это наличием модулей для автономной работы. С развитием Сети значение этого фактора уменьшается (в развитых странах он неактуален уже сейчас).

3. Многие заказчики опасаются применять SaaS из-за предубеждений на тему безопасности и возможной утечки и потере информации со стороны поставщика этих услуг. С другой стороны, ответственность за утечку информации со стороны разработчика, как правило, строго регламентируется в соответствующих договорах, а вероятность такой утечки часто ниже, чем в случае использования внутренних систем. В том числе, этому способствует недоступность программно-аппаратного комплекса, на котором развёрнута система, сотрудникам компании. В случае развертывания SaaS в промышленных дата-центрах, обеспечивается существенно лучшая защита за счёт использования более мощных и комплексных решений по информационной безопасности [10].

Согласно статистике, значительную часть хищений корпоративного имущества (в том числе баз данных и информации, являющейся коммерческой тайной) совершает собственный персонал, а не хакеры или другие сторонние злоумышленники.

По мнению культовой фигуры современного информационного сообщества – Ричарда Столлмана [11] – SaaS опасен для пользовательской приватности. Используя различные онлайн-услуги, особенно для хранения и обработки документов, человек сам и добровольно передает неизвестному лицу свои данные. Более того, он делегирует ещё и право их обрабатывать – то есть видоизменять. В ситуации с SaaS совершенно безразлично, какое ПО предлагается в качестве услуги – свободное или проприетарное.

При использовании SaaS-технологий, когда пользователь вынужденно передает свою информацию провайдеру web-сервиса, никакая защита приватности реально не работает. Если исходить из аксиомы, гласящей, что самая эффективная политика безопасности – это тотальное недоверие, логика критика ясна. Ведь любой сторонний программный код, имеющий доступ к данным пользователя, равносителен добровольной передаче пользовательских данных постороннему человеку. Ричард Столлман характеризует технологию SaaS как эквивалент всеобщего шпионского ПО и большой «чёрной двери» (дают оператору сервера неправомерную власть над пользователем) [11].

Однако любой SaaS-провайдер предъявляет высокие требования к уровню защищенности дата-центров, где хранятся данные клиентов, а для доступа к ним используется защищенный протокол передачи данных. Поставщики «облачных» решений, как и крупные вендоры, для построения инфраструктуры привлекают высококвалифицированных специалистов в области информационной безопасности. Это сотрудники такого же уровня, как и в крупнейших интернет-провайдерах страны. Как правило, провайдер и производитель SaaS-приложений прилагает максимум усилий для бесперебойной работы сервиса и защиты данных клиентов как от технических проблем, так и человеческого фактора – и это является одной из основных гарантий при заключении контракта.

Чаще всего при обращении к приложению используется SecureSocketLayer (SSL) – технология, которая защищает информацию клиента, используя одновременно сервера аутентификации и шифрования данных, чтобы данные были защищены и доступны только для зарегистрированных пользователей, находящихся в компании. SSL сам по себе довольно простой в плане понимания: он устанавливает алгоритмы шифрования и ключи на обеих сторонах и прокладывает зашифрованный туннель, по которому могут передаваться другие протоколы (например, HTTP). Опционально в SSL имеется возможность аутентификации обеих сторон через использование сертификатов, которые однозначно идентифицируют отдельных пользователей и серверы.

Доступность приложения обеспечивается надежной инфраструктурой, при построении которой учитываются:

- гибкое и многократно резервированное энергоснабжение, кондиционирование, сетевая инфраструктура;
- мощное и высоко доступное аппаратное обеспечение, сеть и программное обеспечение;
- многократное резервирование и отсутствие единой точки отказа;
- детальные исторические данные по доступности всего приложения, не только индивидуальных серверов.

Для поставщика услуг, заботящегося о своей репутации важно не просто ответственно относиться к отказоустойчивости сервиса, но и испытывать профессиональную ответственность, предотвращая каждую потенциальную опасность и предусматривая резервирование. Ведущие SaaS-доры заботятся о следующих важных элементах для защиты данных пользователей и обеспечения отсутствия единой точки отказа:

- процедуры резервного копирования данных и создание множественных копий данных клиентов в реальном времени на уровне жестких дисков;
- многоуровневое резервное копирование, которое включает в себя запись с диска на диск, а затем на ленту, когда лента играет роль резервной копии второго уровня;
- каскадное дублирование с сервера на сервер и из дата-центра в дата-центр.

Выводы. Перспективы развития CRM-систем высоки, ведь существует огромное количество сфер деятельности, где их использование даёт ощутимый экономический эффект. Это фармацевтика, где наличие постоянных клиентов является основой устойчивого бизнеса; риэлтерский, туристический, гостиничный и ресторанный бизнес; производство, где важны отношения с дилерами, как с потребителями продукции.

К настоящему времени все компании, заботящиеся о своём будущем успехе и эффективном развитии, вне зависимости от сферы своей деятельности осознают необходимость повышения качества взаимодействия с клиентами, а, следовательно, потребность в CRM-системах возрастает.

При этом на выбор программного продукта влияет не столько его уникальность и возможность решать пользовательские запросы, сколько способность разработчика продвигать именно свою CRM-систему.

SaaS-модель приобретает всё большую популярность, и это напрямую связано с развитием глобальной сети. Многие крупные коммерческие предприятия всего мира уже используют или активно проявляют интерес к различным SaaS-решениям. SaaS предоставляет ряд ключевых преимуществ, как для заказчиков, так и производителей, что даёт большие перспективы к развитию в будущем. Проблемы, связанные с хранением данных на сторонних серверах становятся всё менее актуальными из-за использования различных видов защиты информации (исключением могут быть разве что государственные учреждения).

Можно утверждать, что концепция SaaS будет и дальше развиваться. Об этом говорят все основные факторы:

- влияние финансового кризиса;
- снижение уровня пиратства;
- рост предложения на рынке;
- активная экспансия международных игроков.

Допустимо предположение, что SaaS-модель сможет отвоевать значимую долю у традиционного софтверного рынка.

Положительная динамика SaaS очевидна, и эта концепция заслуживает того, чтобы долго и предметно говорить о ней.

Список литературы: 1. Гринберг Пол CRM со скоростью света = CRM at the speed of light. – СПб.: Символ Плюс, 2007. – С. 528. 2. Кудинов А. CRM: Практика эффективного бизнеса. – ООО «ИС-Пабблишинг», 2012 – 463с. 3. Государство. Бизнес. ИТ. 10 трендов CRM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tadviser.ru/a/127892>. – Загл. с экрана. 4. Государство. Бизнес. ИТ. Мобильные CRM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Мобильные_CRM. – Загл. с

экрана. 5. Gartner Says Solving 'Big Data' Challenge Involves More Than Just Managing Volumes of Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gartner.com/newsroom/id/1731916>. – Загл. с экрана. 6. 2013 CRM Market Share Update: 40% Of CRM Systems Sold Are SaaS Based [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2013/04/26/2013-crm-market-share-update-40-of-crm-systems-sold-are-saas-based/?partner=yahootix>. – Загл. с экрана. 7. SaaS (Программное обеспечение как услуга) [Электронный ресурс]. URL: http://lanitel.ru/?page_id=66. – Загл. с экрана. 8. Облачные сервисы: безопасность и надежность [Электронный ресурс]. URL: <http://www.osp.ru/lan/2012/12/13033028/>. – Загл. с экрана. 9. Все факты о SAAS [Электронный ресурс]. URL: <http://cloud.softline.ru/saas/>. – Загл. с экрана. 10. Черняк Л. SaaS – конец начала. // Открытые системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2007/10/4706040/>. – Загл. с экрана. 11. Ричард Столлман критикует концепцию SaaS [Электронный ресурс]. URL: <http://www.old.kv.by/index2010223903>. – Загл. с экрана.

Bibliography (transliterated): 1. Grinberg Pol CRM so skorost'jusveta = CRM at the speed of light. – Spb.: SimvolPlus, 2007. – S. 528. Print. 2. Kudinov A. CRM: Praktikajeffektivnogobiznesa. – OOO «IS-Publishing», 2012 – 463s. Print. 3. Gosudarstvo. Biznes. IT. 10 trendov CRM [Jelektronnyjresurs]. – Rezhimostupa: <<http://tadviser.ru/a/127892>>. – Zagl. sjekrana. 4. Gosudarstvo. Biznes. IT. Mobil'nye CRM [Jelektronnyjresurs]. – Rezhimostupa: <http://www.tadviser.ru/index.php/Stat'ja:Mobil'nye_CRM>. – Zagl. sjekrana. 5. Gartner Says Solving 'Big Data' Challenge Involves More Than Just Managing Volumes of Data [Jelektronnyjresurs]. – Rezhimostupa: <<http://www.gartner.com/newsroom/id/1731916>>. – Zagl. sjekrana. 6. 2013 CRM Market Share Update: 40% Of CRM Systems Sold Are SaaS Based [Jelektronnyjresurs]. – Rezhimostupa: <<http://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2013/04/26/2013-crm-market-share-update-40-of-crm-systems-sold-are-saas-based/?partner=yahootix>>. – Zagl. sjekrana. 7. SaaS (Programmnoeobespecheniekakusluga) [Jelektronnyjresurs]. URL: <http://lanitel.ru/?page_id=66>. – Zagl. sjekrana. 8. Oblachnyeservisy: bezopasnost' i nadezhnost' [Jelektronnyjresurs]. URL: <<http://www.osp.ru/lan/2012/12/13033028>>. – Zagl. sjekrana. 9. Vsefakty o SAAS [Jelektronnyjresurs]. URL: <<http://cloud.softline.ru/saas/>>. – Zagl. sjekrana. 10. Chernjak L. SaaS – konecnachala. // Otkrytyesistemy [Jelektronnyjresurs]. – Rezhimostupa: <<http://www.osp.ru/os/2007/10/4706040>>. – Zagl. sjekrana. 11. Richard StollmankritikuetchekonceptijuSaaS [Jelektronnyjresurs]. URL: <<http://www.old.kv.by/index2010223903>>. – Zagl. sjekrana.

Поступила (received) 25.05.2015

Гурська Ірина Дмитрівна – студентка економічного факультету, кафедра економіки та маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», р. Харків; тел.: (098) 605-32-81; e mail: gurskaya.irinka@yandex.ua

GurskayaIrina Dmitrievna – student of the Faculty of Economics, Department of Economics and Marketing, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; tel.: (098) 605-32-81; e-mail: gurskaya-irinka@yandex.ua

Китченко Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу; тел.: (050) 595-95-25; адреса електронної пошти: lenakitchenko@gmail.com

Kitchenko Olena Mukolaiivna – candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Economics and Marketing, tel.: (050) 595-95-25; e-mail: lenakitchenko@gmail.com

Р. Г. МАЙСТРО, К.В. ВАСИЛЬСВА

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

У статті розглядаються теоретичні підходи до оцінки комунікаційної діяльності торговельного підприємства, досліджуються існуючі методи аналізу, їх переваги та недоліки в роботі роздрібною торгівлі та доводиться роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу. Сьогодення підприємств вимагає широкого використання різноманітних комунікаційних інструментів, тому уміння формувати комунікаційну політику компанії, а особливо оцінювати та аналізувати ефективність комунікаційної діяльності, є вкрай важливими.

Ключові слова: маркетингові комунікації, ефективність, ефект, комунікаційна діяльність, методи оцінки комунікаційної діяльності, економічна ефективність, психологічна ефективність

Вступ. Комунікаційна політика вже давно стала одним з основних напрямків маркетингової діяльності компанії. При цьому наріжним каменем залишається її оцінка ефективності. Різноманітність комунікаційних інструментів, суб'єктивне погляд на маркетингові заходи кожного окремого споживача змушує спеціалістів більш глибоко вивчати вже існуючі методи та шукати нові для досягнення поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень. Аналіз ефективності маркетингової комунікаційної діяльності підприємства висвітлені в наукових працях багатьох вчених, зокрема: Т. Амблера, Г. Л. Багієва, Л. В. Балабанової, Г. М. Брума, С. С. Гаркавенко, С. М. Катліпа, Ф. Котлера, Ж. Ж. Ламбена, Т. І. Лук'янець та ін., при цьому запропоновані методи оцінки не дозволяють дати відповідь на питання з якою силою вплинув той чи інший інструмент комунікацій на свідомість споживача та став вирішальним в момент прийняття рішення про здійснення покупки або не враховують вплив інших факторів, які мало залежать або взагалі не можуть бути скерованими компанією

Мета. Метою статті є практичне застосування методів оцінки маркетингових комунікацій в системі аналізу діяльності торговельного підприємства.

Постановка проблеми. В умовах жорстокої конкурентної боротьби перед компанією щоденно постають питання комунікації із зовнішнім середовищем. Розробка та реалізація ефективної комунікаційної політики стають головними завданнями компанії. Проте як здійснити оцінку комунікаційної діяльності: як окремо кожного інструменту, так і комплексу заходів в цілому залишається актуальним питанням донині. Комунікаційна політика компанії здійснюється в існуючих реаліях, де на відміну від лабораторних умов, на її результат впливає численний ряд факторів.

Матеріали дослідження. Працюючи в сьогоденних реаліях багато компаній стикаються з проблемою обмеженості своїх можливостей у ринковій конкурентній боротьбі. Так, маючи на озброєнні комплекс маркетингу у класичному вигляді: ціна, продукт, місце та просування, компанія не може реагувати бажаним чином на загрозливі фактори ззовні. Наприклад, працюючи на певному локальному ринку і не маючи достатніх ресурсів для розширення

Перший етап оцінки ефективності представляє собою аналіз стану комунікаційної політики компанії. Основним завданням на даному етапі є розуміння та

ринку збуту «місце» як напрямок маркетингових дій обмежується вже існуючими умовами.

Ще одним фактором обмеження є «продукт» в контексті напрямку маркетингової діяльності торговельного підприємства. На відміну від виробничого підприємства, торговельне – не здатне прямо впливати на якість, концепцію, зовнішній вигляд та споживчі властивості товару, а асортиментна політика існуючих на ринку посередників обмежує можливості компанії диференціювати себе від конкурентів.

Аналогічна тенденція спостерігається з ще одним «китом» маркетингової діяльності – ціною. Оскільки існує певне число посередників, які диктують умови ціноутворення компанії за рахунок закупівельних цін, а також інші фактори (наприклад податкова система, тарифи на комунальні послуги, масштаби компанії і витрати на заробітну плату тощо), які прямо впливають на кінцеву ціну товару, конкурентна боротьба компанії за ціною може призвести до суттєвого зниження прибутку і, навіть, до банкрутства.

В той самий час ринок з кожним днем стає дедалі більш чутливим до кон'юктурних коливань ціни.

На порятунок конкурентоспроможності компанії приходить четвертий напрямок маркетингової діяльності – просування.

Маркетингові комунікації вже давно стали невід'ємною частиною діяльності компанії, котра несе в собі обов'язкові витрати, але наскільки виправданими ці витрати виявляться важко спрогнозувати заздалегідь. Будуючи прогноз, не завжди вдається урахувати усі фактори, які впливають на хід комунікаційної діяльності. Так, наприклад, якщо про динаміку фінансового забезпечення споживачів інформацію можна почерпнути із загальнодоступних ресурсів, то для розуміння суб'єктивних факторів оцінки комунікаційної діяльності кожного споживача інформація відсутня або коштує компанії непомірно великих коштів.

Перед відділом маркетингу в будь-якій компанії постають питання не тільки прогнозування але і фактичної оцінки доцільності використання коштів на маркетингові комунікації. В процесі оцінки ефективності комунікаційної діяльності компанії можна виділити шість етапів (рис. 1). систематизація тих комунікаційних заходів, які були здійснені з досліджуваній період часу.

Другий етап несе в собі завдання визначити цілі, які були поставлені на початку комунікаційної діяльності, заплановані величини і детально розписати інструменти маркетингової комунікаційної політики для кожного товару, кожного сегменту ринку.

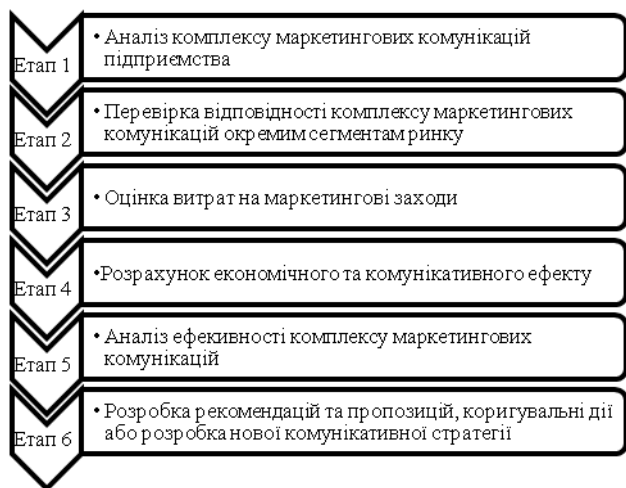


Рис.1 – Етапи оцінки ефективності комунікаційної діяльності компанії

На третьому етапі оцінюється бюджет на просування, який був витрачений та доцільність цих витрат.

На четвертому етапі необхідно розрахувати як комунікативні так і економічні ефекти від застосування комунікаційних заходів, фактично отримані результати за конкретний період часу, тобто за тиждень, місяць, квартал, рік, п'ять років.

П'ятий етап є фундаментальним для розробки подальших комунікаційних кампаній, оскільки заключається в порівнянні отриманих результатів з запланованими величинами, виявлення недоліків.

Шостий етап є завершальним і передбачає розробку коригувальних дій щодо комплексу маркетингових комунікацій підприємства або розробку нової комунікаційної стратегії.

Здійснення комунікаційної діяльності вимагає високого рівня обізнаності спеціаліста про можливості різних маркетингових інструментів, методів, їх переваг та недоліків (табл. 1).

В теорії маркетингу вчені розрізняють поняття ефекту та ефективності як комунікаційної діяльності в цілому, так і кожного окремого інструменту.

Ефект – поняття більш широке, яке визначається як будь-який результат впливу комунікаційної діяльності на свідомість покупців, досягнення поставлених цілей, це результат який вимірюється у соціальному, матеріальному і грошовому значенні

Ефективність, в свою чергу, - це відносний ефект, результативність діяльності, процесу, проекту, продукту, що вимірюється як відношення результату до витрат, які призвели до його отримання. "Ефективність" у порівнянні з "ефектом" бере до уваги не тільки результат, а враховує і витрати, при яких цей результат був отриманий. Витрати на проведення маркетингових комунікаційних заходів повинні мати свій власний бюджет.

Таблиця 1 – Переваги та недоліки основних інструментів маркетингових комунікацій

Засіб МК	Переваги	Недоліки
PR	- сприймається як більш ефективна й достовірна, - відкриває можливості для ефективного представлення фірми і її товару, - може охопити широке коло покупців, - не потребує витрат	- неможливість контролю з боку компанії, - відсутність гарантії позитивних відгуків, - преса може акцентувати увагу на несуттєвих характеристиках фірми, - публікації не регулярні
Персональний продаж	- гнучкість, - зведення до мінімуму марні зусилля, - легкість визначення ефективності, - наявність безпосереднього контакту з цільовою аудиторією	- високі витрати, - мінливість повідомлення, - різний рівень мотивації у торгового агента, - висока ступінь залежності від кваліфікації торгового персоналу
Реклама	- можливість залучення широкої аудиторії, - низька вартість одного рекламного контакту, - в наявності є велика кількість різних ЗМІ і можна вибрати найбільш доцільні, - можливість контролювати зміст повідомлення, його оформлення, час виходу, - можливість змінювати повідомлення залежно від реакції цільового сегмента, - висока ймовірність того, що рекламне повідомлення дійде до потенційного споживача, - ймовірність того, що покупець прийде до рішення про покупку до контакту безпосередньо з продавцем.	- рекламне повідомлення є стандартним, негнучким; немає можливості зосередитися на індивідуальних потребах клієнта; - рекламне повідомлення є коротким, - деякі види реклами вимагають великих інвестицій, - в ряді випадків необхідно довго чекати розміщення рекламного повідомлення
	- можливість особистого контакту з потенційними покупцями, - великий вибір засобів стимулювання збуту,	- має короткострокову дію на збільшення обсягу продажу, - виступає як підтримка інших форм просування, вимагає наявності

Закінчення таблиці 1

Стимулювання збуту	- покупець може одержати щось коштовне й більший обсяг інформації про фірму, - можливість збільшення ймовірності імпульсної покупки	- реклами, - імідж фірми може бути підірваний низькою якістю елементів стимулювання, - не можна використовувати часто, оскільки це може зашкодити іміджу компанії
Прямий маркетинг	- висока спрямованість, - відмінний спосіб досягнення обмежених або нішових аудиторій, - економічний при роботі з невеликими аудиторіями, - забезпечує контакт з клієнтом «один на один», - забезпечує зворотний зв'язок з клієнтом, - результати підлягають вимірюванню, - всі елементи надзвичайно гнучкі.	- ефективність залежить від точності складення бази даних, - часто залишається непомітним унаслідок інформаційного перевантаження клієнтів, - вимагає значних витрат у разі роботи з великими аудиторіями

Корягіна С.В в своїх роботах пропонує для оцінки ефективності маркетингових комунікацій використовувати статистичну модель регресивного аналізу. За думкою автора, ця модель свідчить, що існує простий лінійний зв'язок між незалежною величиною A (витрати на маркетингові комунікаційні заходи) і залежною величиною K (прибуток, обсяги збуту, частка ринку), а y та x — коефіцієнти кореляції (див. формулу 1). За допомогою парної кореляції, використовуючи дану модель, можна представити залежність між впровадженням маркетингових комунікаційних заходів і результатами діяльності підприємства:

$$K = y + x_1 A_1 + x_2 A_2 + x_3 A_3 + x_4 A_4, \quad (1)$$

де A_1 — витрати на рекламу (грн.)

A_2 — витрати на стимулювання збуту (грн.)

A_3 — витрати на особистий продаж (грн.)

A_4 — витрати на PR (грн.).

Проте дана модель не враховує той факт, що на величину K (прибуток, обсяги збуту, частка ринку) можуть впливати, не тільки маркетингова комунікативна діяльність компанії, але і ряд зовнішніх чинників, на які компанія не має впливу

(інфляція, падіння або зростання споживчого попиту, число конкурентів, їх потужності та маркетингова активність та ін.).

Існують моделі, які нівелюють недолік попередньої. Так Полторак В.А. в своїй праці пропонує до застосування метод цільових альтернатив. Він заключається у зіставленні запланованих і фактичних показників, оцінюваних як результат, отриманий від вкладення коштів у рекламну компанію (див. формулу 2).

$$E = (O_{\phi} / O_{\pi}) * 100\%, \quad (2)$$

де E — рівень досягнення запланованого рівня прибутку (%);

O_{ϕ} — фактичний обсяг прибутку за період дії реклами (грн);

O_{π} — планований обсяг прибутку за період дії реклами (грн).

Даний метод легкий у використанні, оскільки не потребує додаткових ресурсів на дослідження, бо всі статистичні та бухгалтерські дані відомі в компанії, але не дає розуміння який з інструментів маркетингових комунікацій мав більший вплив на споживача.

Також проблему оцінки комунікаційної діяльності компанії доповнює те, що не увесь ефект можна звести до єдиної порівнюваної величини. Так, наприклад, якщо за обсягами продажу конкретного продукту можна вирахувати скільки товару було додатково продано завдяки стимулюванню збуту в період дії акційної пропозиції, то результати дії такого інструменту як PR важко звести до грошового або натурального вираження, оскільки він має виражену тривалу дію і має на меті створення іміджу компанії, що не піддається вартісній оцінці.

В зв'язку з цим, науковці відокремлюють поняття «психологічної ефективності» комунікаційної діяльності компанії.

Психологічна ефективність — ступінь впливу на споживача одного маркетингового інструменту або комплексу дій (привернення уваги до компанії, задоволеність покупкою, ретрансляція споживачем комунікаційного повідомлення та ін.). Тобто психологічна ефективність, на відміну від економічної, вимірює не економічно обґрунтовані кількісні, а якісні показники комунікацій.

Суть ефективності психологічного впливу реклами полягає у визначенні ступеня привернення уваги потенційних покупців, глибиною їх сприйняття, емоційного піднесення, фіксуванням у пам'яті. Це особливо необхідно на стадії виведення товару на ринок. Для визначення ефективності психологічного впливу комунікаційної діяльності існує багато методів, основними з яких є: тести на запам'ятовуваність, тести на словесні асоціації

(подібність), лабораторні тести, опитування думок і ставлення до рекламного заходу.

Оцінка комунікативного ефекту починається на стадії розробки комунікаційного звернення. Найголовніше, щоб повідомлення дійшло і відклалося у свідомості цільового споживача. Існує метод вимірювання запам'ятованості реклами (метод М. Пікулевої), який базується на трьох складових: «спонтанний спогад», «спогад при пред'явленні товару», «спогад після переказу комунікаційного звернення».

Сума цих трьох показників становить частку цільової аудиторії, яка згадала комунікаційне повідомлення. Важливо також розуміти, як показники співвідносяться між собою.

Дані наукові розробки, звичайно, мають велике значення для оцінки психологічного впливу повідомлення на прийняття рішення про покупку. При цьому криють в собі необхідність проведення додаткових досліджень, які в свою чергу потребують коштів на їх реалізацію.

Внаслідок цього виникає питання доцільності додаткових витрат на оцінку комунікативного ефекту.

Висновки. Таким чином, на основі систематизації та узагальнення вже існуючих методів оцінки ефективності маркетингових комунікацій, а також практичного досвіду торгівельних підприємств можна стверджувати, що для адекватної оцінки результатів комунікаційної діяльності необхідно використовувати одночасно декілька методів, з урахуванням початкових цілей комунікаційної кампанії. Окрім того існують якісні показники комунікації, які не завжди можна

вирахувати коректно, особливо звертаючи увагу на те, що існує синергія комунікаційної діяльності компанії, інструменти якої доповнюють та продовжують один одного. Для оцінки даної ефективності використовуються увесь методологічний апарат маркетингових досліджень, в тому числі такі методи як опитування, спостереження, тестування, експеримент та ін. Оцінка інтегрованих комунікаційних систем потребує подальшого глибокого вивчення та вирішення багатьох методологічних, емпіричних та соціально-психологічних проблем діяльності торговельного підприємства.

Список літератури: 1. Полторак В. А. Маркетингові дослідження : навч. посіб. 3-тє вид. П 52 перероб та доповн. / В. А. Полторак, І. В. Тараненко, О. Ю. Красовська - К.: "Центр учбової літератури", 2014. - 342 с. 2. Маркетинг: Навчальний посібник/ За загальною редакцією В. В. Липчука. - Львів: "Магнолія 2006", 2012. - 456 с. 3. Примак Т. О. PR для менеджерів і маркетолога. : навч. посіб. - К.: П 76 "Центр учбової літератури", 2013. - 202 с. 4. Ф. Котлер "Основи маркетинга". 5. Петруня Ю.Є. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: Знання, 2007, — 325 с. — (Вища освіта XXI століття). 6. Корягіна С. В. Маркетинговий аудит навч. посіб. / С. В. Корягіна, М. В. Корягін - К.: "Центр учбової літератури", 2014. - 320 с

Bibliography (transliterated): 1. Poltorak VA *Marketing Research: teach. guidances. 3rd ed. 52 P revised and fulfill.* / VA Poltorak, IV Taranenko, O. Krasouskaya - K.: "Center of educational literature", 2014. - 342 p. 2. *Marketing: Textbook / Under the general editorship of VV Lypchuka.* - - Lviv: "Magnolia 2006", 2012. 456 p. 3. Primak TA *PR and marketing managers. : teach. guidances.* - K: P 76 "Center of educational literature", 2013. - 202 p. 4. Kotler "Principles of Marketing". 5. JE Petrunya *Marketing: Training. guidances.* - K.: Knowledge, 2007. - 325 p. - (Higher Education XXI century) 6. Koryahina S. V. *Marketynhovyy audit teach. guidances.* / Koryahina SV, MV Koryahin - K: "Center of educational literature", 2014. - 320 p.

Надійшло(received) 25.05.2015ї

Майстро Руслана Григорівна – кандидат економічних наук, доцент м. Харків, тел. (095)421-88-54, e-mail: maystro_rg@mail.ru

Maystro Ruslana – PhD in Economics, docent, Kharkiv, tel. (095) 421-88-54, e-mail: maystro_rg@mail.ru

Васильєва Катерина Володимирівна – студентка Економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, тел. (066) 722-43-01, e-mail: masuta93@mail.ua.

Vasilyeva Kate – economics students of the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, tel. (066) 722 43 01, e-mail: masuta93@mail.ua

В. М. КОБЕЛЄВ, М.С. РИЖОВ

РЕБРЕНДІНГ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ БРЕНДУ

У статті розглядаються питання управління життєвим циклом бренду в сучасних економічних умовах. Для управління життєвим циклом бренду в сучасній економіці рекомендується використовувати такі інструменти, як рестайлінг, редизайн, репозиціонування і ребрендинг. Розглянуто сутність ребрендингу, його види та запропоновано алгоритм підготовки і проведення кампанії ребрендингу. Своєчасне оновлення бренду дозволяє продовжити його життєвий цикл і дає змогу отримати конкурентні переваги підприємствам.

Ключові слова: товарна марка, бренд, життєвий цикл, брендинг, ребрендинг.

Вступ

В даний час на ринку України відбуваються серйозні зміни. В останні роки спостерігається зростання маркетингової активності міжнародних і великих національних корпорацій. До посилення конкуренції на ринку призведе і майбутній вступ України до ЄС - до 80% середніх українських компаній можуть піти з ринку або будуть поглинуті. Однією з умов, що дозволяє вистояти в цих обставинах місцевим виробникам і роздрібним операторам є створення сильних локальних брендів.

Незважаючи на те, що більшість українських виробників розвивають власні локальні бренди, у них існують серйозні проблеми. Перша група проблем має зовнішній по відношенню до компаній характер і обумовлена недостатнім розвитком теоретичних положень і методичних підходів по створенню брендів, відсутністю кваліфікованих фахівців, спеціалізованих структур і компаній. Друга група проблем пов'язана з недоліками у внутрішньому середовищі підприємств. У першу чергу, це недолік організаційних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, слабкі можливості для розвитку і розширення бізнесу, мала свобода маневру через обмежений масштаб діяльності, відсутність виразної марочної політики та уявлення про кінцевий результат і суті брендингу у менеджерів і фахівців маркетингових служб.

Слід зазначити, що економічна криза внесла певні корективи у становлення і розвиток брендингу. В умовах обмежених фінансових ресурсів підприємства скорочують витрати на маркетингові комунікації. Тому в сформованих умовах на перший план висуваються завдання не так створення нових марок, а наділення існуючих торгових марок капіталом бренду і оптимізації витрат на маркетингову діяльність. На вирішення цих проблем і направлена ця стаття.

Аналіз останніх досліджень та літератури

Брендинг як наукова дисципліна ще дуже молода і знаходиться на стадії формування. Перші значущі зарубіжні наукові праці з теорії брендингу почали з'являтися лише в 90-ті роки минулого сторіччя. В Україні активний розвиток теорії брендингу почався десять років тому.

Теорія брендингу в Україні ще знаходиться на стадії становлення, тому досить невелика кількість робіт з даної теми належить вітчизняним фахівцям. Тут слід виділити праці В.М.Шевченко, О.М.Ястремська, Е.П.Голубкова, А.Длигач, А.Курбан та ін. Тема розвитку та побудови регіональних брендів

стала предметом аналізу ряду російських фахівців в області маркетингу: А.Панкрухіна, В.Гребеннікова, А.Надеїна, А.Нелєпова, Я.Яненко та ін. Серед зарубіжних авторів найбільш значимі праці з даної тематики належать Д.Аакеру, Дж.Кепфереру, К.Келлеру, Е.Райсу, Дж.Трауту, П.Дойля, Д.Огилви.

Вивчення теоретичних основ управління життєвим циклом бренду дозволило зробити висновок про те, що в цій сфері існують питання, які потребують подальшого дослідження і вирішення. До них належать питання ребрендингу товарної марки в розрізі стратегічного планування. Актуальність і недостатнє дослідження зазначених проблем обумовили вибір теми і визначили мету та завдання статті.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичного підходу і розробці методичних положень щодо підготовки і проведення кампанії ребрендингу товарної марки при управлінні життєвим циклом бренду.

Матеріали досліджень

Бренд – це послідовний набір функціональних, емоційних та постійно виконуваних обіцянок цільовим споживачам, які є для них значущими і відповідають їхнім потребам найкращим чином [1].

Мета брендингу – створення чіткого образу бренду і чітке формування напрямки комунікацій. Брендинг включає в себе роботи з дослідження ринку, позиціонуванню продукту, створенню імені (brand name), дескриптору, слогану, системи візуальної і вербальної ідентифікації (товарний знак, фірмовий стиль, упаковка, спеціальні звуки тощо), використанню ідентифікаційних і комунікаційних носіїв, що відображають і транслиують ідею бренду. Розрізняють дві основні концепції брендингу: західна та азійська. Західна концепція передбачає, що головна компанія-виробник повинна бути захищена від кінцевих споживачів, в основному через страх перед перенесенням негативного іміджу однієї торгової марки на всю фірму і весь спектр товарів. Основа даної концепції брендингу – товар і концепція диференціації продукту, тобто надання йому відмінних особливостей з метою завоювання переваги перед конкурентами.

Азійська концепція полягає у тому, що компанії інвестують найбільше в корпоративний бренд, що виступає, у свою чергу, гарантом якості своїх суббрендів та продуктів.

© В.М. Кобелев, М.С. Рижов, 2015

Процес створення бренду складається з таких етапів:

Аналіз ринкової ситуації, цільової аудиторії (поточного стану бренду, якщо він вже створений);

– Планування (формулювання суті бренду, позиціонування; розробка стратегії управління брендом);

– Будівництво бренду (створення системи візуальної і вербальної ідентифікації; розробка бренд-іміджу; створення комплексу документів бренду);

– Просування бренду (використання інтегрованих маркетингових комунікацій для створення тісних відносин між споживачами та брендом);

– Моніторинг бренду і оцінка ефективності дій.

Основними моделями створення бренду є: колесо бренду, методика Thompson Total Branding (TTB), модель Unilever Brand Key (UBK) та модель Brand Name Development Services (етапності побудови бренду). Під час розробки бренду обов'язково слід врахувати життєвий цикл ринку, життєвий цикл товару, життєвий цикл бренду (створення ідеї, вибір назви, лінгвістичний характер).

Як і будь-яке соціально-економічне явище, бренд має певний термін життя і не може існувати вічно через зміни кон'юнктури ринку, старіння стратегічного потенціалу підприємства тощо.

Суттєво важливим для багатьох областей економічної теорії та сучасного менеджменту є поняття життєвого циклу товару (технології, організації, інновації, бренду). У теорії маркетингу і стратегічного управління під життєвим циклом (ЖЦ) розуміють сукупну тривалість етапів впровадження, початкового освоєння ринку, зростання реалізації і доходів, стабілізації, спаду кількісних і вартісних показників, які послідовно проходить кожен товар [2].

Основними характеристиками ЖЦ продукту є обсяг реалізації в натуральному або вартісному вимірі та сума прибутку на різних етапах [3].

Для інноваційного та інвестиційного аналізу в життєвому циклі доцільно виділяти інноваційний етап, тобто етап розробки нововведення, надаючи особливого значення рівню прибутковості на різних етапах. Такий підхід забезпечує застосування категорії ЖЦ до всіх видів інновацій та максимально узгоджується з методологією оцінки.

Альтернативою концепції життєвого циклу товару є концепція життєвого циклу бренду (ЖЦБ). У цієї концепції є дві істотні переваги. По-перше, правильно вибудований бренд відчуває набагато більш слабкий тиск з боку інноваційних процесів в порівнянні з товаром. По друге, ЖЦБ цілком чітко описується кількісно - ключовим параметром, за яким описується етапи ЖЦБ, є знання марки [4].

Як і будь-яка істота, бренд проходить етапи народження, розвитку, зрілості і занепаду. Життєвим циклом бренду в даному випадку можна назвати час, який необхідно йому для проходження всіх цих стадій. Причому поняття життєвого циклу продукту ширше, ніж поняття життєвого циклу бренду, так як вміщує в собі і брендові товари, і сам бренд [5].

У більшості теорій можна знайти виділення в життєвому циклі бренду і товару саме чотирьох етапів розвитку, які відрізняються один від одного цілями маркетингових заходів, основним типом споживачів товару чи бренду, ціноутворенням, асортиментом і т.д. Відповідно назви етапів відображають основну суть життєвої стадії, на якій знаходиться бренд. Це 1) етап впровадження, 2) росту і розвитку, 3) зрілості і стабільного становища на ринку, 4) спаду або вмирання бренду. Іноді нульовим називають стадію розробки товару і бренду. До нього відносяться момент виникнення основної ідеї, її розробка, аналіз фінансових і технічних можливостей компанії для впровадження бренда, створення дослідного зразка товару, який буде випускатися під цим брендом, його випробування, маркетингові дослідження доцільності використання бренду, визначення цільової аудиторії і, нарешті, прийняття рішення про виведення бренду на ринок. У такому випадку буде п'ять стадій життєвого циклу бренду.

Ключовим параметром, за яким описуються Етапи ЖЦБ, є знання бренду. Розвиваючи такі показники конкурентоспроможності бренду як прихильність персоналу до марки, споживча культура і лояльність споживачів виробники можуть продовжити в часі етап «зрілості бренду», зберігаючи максимальні фінансові результати якомога довше (рис. 1), інвестиції в інноваційність бренду дозволяють перейти на новий рівень життєвого циклу.

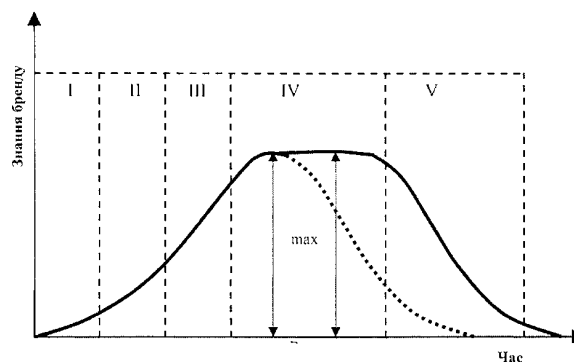


Рис. 1 - Перетворення ЖЦБ

Незважаючи на той факт, що однією з невід'ємних властивостей бренду є його здатність зберігатися в незмінному вигляді протягом тривалого проміжку часу, всі бренди переживають процес старіння. Так, будь-який бренд, перебуваючи під впливом змін ринкових умов, піддається процесу старіння і може увійти в стадію згасання бренду. Для управління життєвим циклом бренду в сучасній економіці рекомендується використовувати такі інструменти, як рестайлінг, редизайн, репозиціонування і ребрендинг. Рестайлінг - зміна кольору логотипу та інших візуальних атрибутів відповідно до нового позиціонування і новими характеристиками бренду. Редизайн - зміна логотипу і фірмового стилю компанії. Репозиціонування бренду - це зміна його основних характеристик та закріплення їх у свідомості цільових аудиторій.

Під ребрендингом (англ. rebranding) розуміється комплекс процедур, що тягне за собою глибинні зміни

ідеології бренду і всіх його комунікацій, при збереженні імені бренду або очевидної її наступності, що проводиться з метою підтримки споживчої лояльності та підвищення конкурентоспроможності бренду.

У результаті ребрендингу повної ліквідації старого бренду як правило не відбувається. Ребрендинг допомагає бренду еволюціонувати. Отримавши оновлені комунікації і оболонку, бренд може стати істотно свіжіше, емоційніше. Він отримує нові сили, знаходить нові якості, стає більш привабливим для наявних клієнтів і завойовує нових (рис. 2).

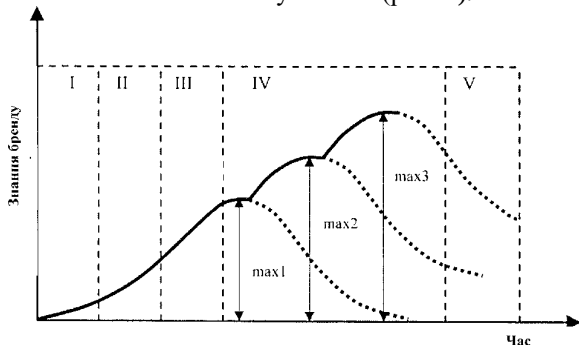


Рис. 2 - Момент проведення ребрендингу в життєвому циклі бренду

При ребрендингу необхідно зберегти ті елементи, які сприймаються споживачами як переваги і сильні сторони бренду в порівнянні з конкурентами і відмовитися від тих властивостей бренду, які сприяють його загасанню.

Сутність ребрендингу полягає в ідеї зробити ринковий продукт сучасним, привабливим для споживача, а значить і конкурентоспроможним. У кінцевому рахунку, цілями ребрендингу є побудова сильного бренду, забезпечення придбання ним популярності, позитивної репутації та споживчої лояльності. «Розкручена» марка в очах споживача володіє особливою привабливістю, формує бажання набуті її в майбутньому, а також певного статусу.

Залежно від цілей, рівня розвитку організації, глибини охоплення бізнес-процесів і особливостей середовища змінюються завдання з реформування бренду. Ці завдання можуть носити частковий, комплексний та інтегрований характер.

Частковий ребрендинг (рестайлінг або редизайн) спрямований тільки на зміну стилістичних атрибутів бренду - прийняття нового імені, зміну логотипу, колірної гами та слогану. Такий ребрендинг є лише процедурою підтримки актуальності марки, а його стратегія є лише частиною стратегії маркетингового комплексу групи promotion і реалізується в маркетингових комунікаціях, що представляють собою інтегровану систему, що відрізняється особливим синергетичним ефектом, що виникає внаслідок оптимального поєднання реклами (Advertising), стимулювання збуту (Sales promotion), зв'язків з громадськістю (PR), особистих контактів, консультацій (Personal selling) та інших комунікаційних засобів і інтеграції всіх окремих повідомлень креативної бренд-концепцією і єдиним фірмовим стилем.

Комплексний ребрендинг орієнтований на те, щоб зміна стилю була пов'язана з оновленням ідеології бренду, коригуванням його стратегії і всіх елементів комплексу маркетингу. Таким чином, комплексний ребрендинг - це не просто зміна імені та комунікацій, він націлений на поліпшення якості бренду.

Інтегрований ребрендинг являє собою стратегію, інтегруючи управління не тільки комунікаціями і маркетингом, але і всіма іншими об'єктами, а саме: людськими ресурсами, фінансами, процесом виробництва чи надання послуг та науковою діяльністю. При цьому бренд формує нові підходи до зовнішньої і внутрішньої діяльності підприємства, охоплюючи єдиною логікою ребрендингу і його ідеологію, і його стратегію, і всі тактичні дії співробітників. При такій моделі управління оновлений бренд стає ядром стратегічного управління, головним бренд-менеджером є керівник організації, а замість місії організації розробляється бачення, місія та цінності його бренду, які і є бренд-платформою, яка задає всі напрямки корпоративної стратегії.

Відмінності в інструментах ребрендингу показані на рис. 3, де заштрихованою областю позначені ті невід'ємні складові бренду, які піддаються коректуванню. Головною особливістю ребрендингу є те, що коригуванню піддаються всі невід'ємні складові бренду.

Рестайлінг				
Товарна марка	+	Зовнішня атрибутика	=	Бренд
		Репутація		
		Цінності		
		Ціна		

Репозиціонування				
Товарна марка	+	Зовнішня атрибутика	=	Бренд
		Репутація		
		Цінності		
		Ціна		

Ребрендінг				
Товарна марка	+	Зовнішня атрибутика	=	Бренд
		Репутація		
		Цінності		
		Ціна		

Рис. 3 - Інструменти управління життєвим циклом бренду

Економіка, як і інші сфери життя, схильна моді. Іноді всі майже в один і той же час починають проводити ребрендинг, не замислюючись про те - чи потрібен він. До ребрендингу вдаються коли:

- Спочатку бренд був невірно позиціонується;
- Змінюються ринкові умови, а адаптація існуючого бренду в них не можлива;
- Рівень знання бренду стає дуже низьким;
- Бренд починає програвати конкурентам;
- Перед брендом поставлені більш амбітні завдання.

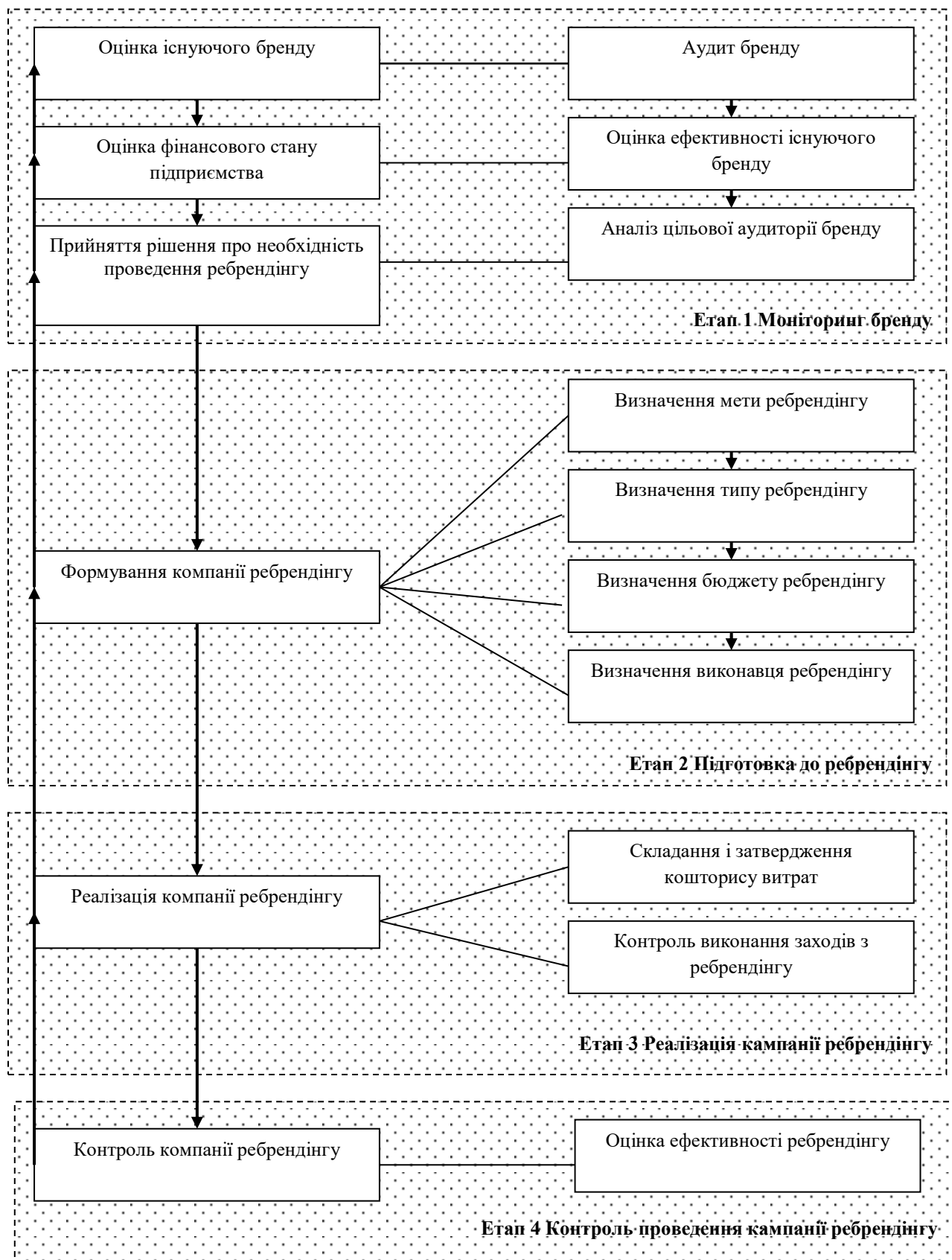


Рис. 4 - Етапи підготовки і проведення кампанії ребрендингу

До завдань, які ставляться перед ребрендингом, зазвичай включають:

- Диференціацію бренду (посилення його унікальності);
- Посилення бренду (зростання лояльності споживачів);
- Збільшення цільової аудиторії бренду (залучення нових споживачів).

Запропоновані етапи ребрендингу показані на рис. 4.

Етап моніторингу є початковим етапом. Він полягає у проведенні оцінки існуючого бренду та оцінки фінансового стану фірми. Результатом реалізації даного етапу є обґрунтування необхідності проведення ребрендингу або обґрунтування відмови від його проведення.

На другому етапі визначаються завдання і основні риси кампанії ребрендингу.

Третій етап полягає в реалізації кампанії ребрендингу, тобто детального опрацювання запланованих заходів.

Четвертий етап - Контроль за кампанією ребрендингу повинен бути наскрізним, так як виявлення відхилень від очікуваного результату можливо на будь-якому етапі проведення кампанії. Гіпотеза полягає в тому, що при проведенні кампанії ребрендингу відповідно до запропонованої методикою підвищується лояльність до бренду, його впізнаваність і контактність. Тобто результатом кампанії має стати позитивний зміна бренду.

Результати досліджень. Стійке підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути забезпечене тільки за умови довгострокового, безперервного і поступального вдосконалення всіх детермінантів конкурентоспроможності. Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на потреби споживачів, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов праці та ряду інших факторів.

Висновки. Своєчасне регулювання, оцінка та розробка заходів щодо управління товарною маркою є запорукою його успішного функціонування та фінансової стійкості в майбутньому.

Для управління життєвим циклом бренду в сучасній економіці рекомендується використовувати такі інструменти, як рестайлінг, редизайн, репозиціонування і ребрендинг.

Ребрендинг допомагає бренду еволюціонувати, він представляє собою глибинні зміни ідеології бренду і всіх його комунікацій.

Найефективнішим методом ребрендингу є інтегрований, який являє собою стратегію, інтегруючи управління не тільки комунікаціями і маркетингом, але і всіма іншими об'єктами, а саме: людськими ресурсами, фінансами, процесом виробництва чи надання послуг та науковою діяльністю.

Дослідження завдань ребрендингу дозволили запропонувати алгоритм підготовки і проведення кампанії ребрендингу. Своєчасне оновлення бренду дозволяє продовжити його життєвий цикл і дає змогу отримати конкурентні переваги підприємствам.

Список літератури: 1. Брендинг и позиционирование [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pisali.ru/smresearch/17333/>. – Назва з екрану. 2. Гончарова Н.П., Перерва П. Г. та ін. Маркетинг інноваційного процесу: Навчальний посібник. - Київ: "ВІРА - Р", 2001. - 267 с. 3. Акмаева Р. І. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. - Ростов н/Д: Фенікс, 2009. - 347 с. 4. В.Широкогоров Жизненные циклы // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://p-marketing.ru/publications/applied-marketing/marketing-consumer-durables/lifecycles-story>. 5. Казнина О.В. Вивчення життєвого циклу бренду для вибору марочної політики і підвищення її ефективності, ребрендингу або "евтаназії" бренду / Казнина О. В. // Бренд-менеджмент. - 2011. - N 3. - С. 186-194.

Bibliography (transliterated): 1. Branding and positioning [Electron resource] - Access mode: <http://pisali.ru/smresearch/17333/>. - Title from the screen. 2. Goncharov NP, Pererva PG et al. Marketing innovation process: Textbook. - Kiev: "Vira - P", 2001. - 267 p. 3. Akmaeva R. I. Innovation management: Textbook. - Rostov n / D: Feniks, 2009. - 347 p. 4. V.Shirokogorov Lifecycles // [Electron resource]. - Access mode: <http://p-marketing.ru/publications/applied-marketing/marketing-consumer-durables/lifecycles-story>. 5. Kaznina OV Studying the life cycle of the brand of choice for branding and increase its effectiveness, the rebranding or "euthanasia" Brand / Kaznyna AV // Brand Management. - 2011. - No 3. - P. 186-194.

Надійшла (received) 26.05.2015

Кобелев Валерій Миколайович – к.е.н., доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (097) 3787278, e-mail: v.n.kobelev@gmail.com

Kobelev Valeriy Nikolaevych - candidate of Economic Sciences, docent, Natsionalny tehniczny universitet "Harkivsky politechnichny institut", tel.; (097)3787278, e-mail: v.n.kobelev@gmail.com

Рижов Максим Сергійович – студент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (093) 413 – 07 - 27, e-mail: ryshov@mail.ru

Ryzhov Maksym Serhiiovych - student Natsionalny tehniczny universitet "Harkivsky politechnichny institut", tel. : (093) 413 – 07 - 27, e-mail: ryshov@mail.ru

В. А. КУЧИНСЬКИЙ, А. Д. ГАЙДУКОВА

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства, який може бути використаний на підприємствах з урахуванням специфіки діяльності і метою їх успішного функціонування. Зроблено висновки про необхідність розробленого підходу до управління інноваційним потенціалом на підприємствах, який дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на стратегічному рівні, знизити ризик інноваційної діяльності в результаті впровадження комплексної оцінки інноваційного потенціалу, підвищити ефективність використання наявних ресурсів підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна стратегія, інноваційний розвиток, інноваційний менеджмент, управління інноваційною діяльністю.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується різким загостренням конкуренції товаровиробників, що викликане процесами глобалізації, свободою переливу капіталів і трудових ресурсів, зростанням диверсифікації споживацьких запитів, скороченням життєвого циклу товарів, різким посиленням ролі факторів НТП у забезпеченні економічного зростання як окремих підприємств, так і національних економік у цілому [1].

У цих умовах успіху на ринку досягають, насамперед, ті підприємства, які здатні оперативнo й ефективно приводити у відповідність внутрішні можливості розвитку зовнішнім. Це передбачає оцінку внутрішніх можливостей (потенціалу) суб'єкта господарювання і зіставлення їх із зовнішніми можливостями і загрозами, які визначають умови діяльності на конкретних ринках. Як доводить увесь світовий досвід, основними засобами досягнення зазначеної відповідності внутрішніх можливостей розвитку зовнішнім є інновації. Саме вони є природним засобом адаптації до змін середовища господарювання, забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [1].

Інноваційний потенціал характеризує можливості будь-якого підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Саме тому управління інноваційним потенціалом є однією з найважливіших задач для будь-якого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління інноваційним потенціалом підприємства в економічній літературі приділяється досить багато уваги. Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, проблематика робіт які стосуються даних питань, слід зазначити Ареф'єва О.В., Бельтюкова Є.А., Краснокутську Н.В., Коренков О.В., Микитюка П.П., Ілляшенка С.М., Олексюка О.І., Перерву П.Г., Рєпіну І.М., Федоніна О.С. та інших. Однак, подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з управлінням інноваційним потенціалом підприємств. Практично не розробленою залишається методологія моніторингу і реалізації інноваційного потенціалу, що ускладнює процес управління інноваційною діяльністю на підприємстві.

Мета дослідження. Метою статті є формування методичного підходу до управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інноваційний розвиток слід розуміти як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у змінних умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності, і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [2].

Процес інноваційного розвитку необхідно, насамперед, розглядати з позицій конкретного суб'єкта господарської діяльності, тобто з позицій конкретного підприємства, що здійснює господарську діяльність (виробничо-збутову) у взаємодії з постачальниками вихідної сировини і матеріалів, конкурентами, торговими і збутовими посередниками, споживачами у конкретних економічних, політичних, екологічних, правових та інших умовах. [3].

Підприємство, що стало на інноваційний шлях розвитку, повинне функціонувати відповідно до наступних принципів [3]:

- адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності господарюючого суб'єкта і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);
- динамічності – динамічне наведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (в тому числі, його власників, менеджерів, фахівців, працівників);
- самоорганізації – самостійне забезпечення умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;
- саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;
- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності).

Інноваційний розвиток підприємства здійснюється через розвиток інноваційного потенціалу, який Краснокутська Н.В. [4] трактує як здатність і готовність будь-якої організації здійснювати

реалізацію інноваційного процесу. При цьому: здатність – це наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, а саме ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності; готовність – це достатність потенціалу та існуючих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

Микитюк П.П., в свою чергу, інноваційний потенціал організації трактує як сукупність характеристик підприємства, які визначають його здатність здійснювати діяльність щодо створення і практичного використання нововведень [8].

На думку Захарченка В.І., інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення, матеріально-технічне і фінансове забезпечення тощо [5].

На думку Ареф'єва О.В. і Коренкова О.В., інноваційний потенціал – це рівень розвитку науки і технологій на підприємствах, кількість НДДКР, які впроваджуються чи можуть бути впроваджені з метою розвитку і реалізації підприємства чи його окремих складових [6].

Саме розвиток інноваційного потенціалу дає змогу здійснювати розвиток підприємства в цілому. В свою чергу розвиток підприємства має стратегічний характер, оскільки розглядається як реакція на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах. Рівень інноваційного потенціалу визначає можливості підприємства щодо застосування інноваційних стратегій та підлягає обов'язковому оцінюванню в процесі розроблення стратегії інноваційного розвитку [7].

Інноваційний потенціал сучасного підприємства доцільно розглядати, в першу чергу, як сукупність низки внутрішніх можливостей та ресурсів, які приймають участь у процесі здійснення інноваційної політики підприємства, а саме:

1) виробничі можливості (ВМ): рівень використання виробничої потужності, рівень прогресивності застосованих технологій, рівень гнучкості виробництва;

2) кадрові можливості (КМ): рівень кваліфікації персоналу, рівень готовності персоналу до змін на підприємстві, розвиненість системи мотивації персоналу, ступінь творчої ініціативності персоналу;

3) науково-технічні можливості (НТМ): рівень витрат на наукові розробки в собівартості товарної продукції, рівень витрат на використання науково-технічних досягнень у собівартості товарної продукції, рівень використання розробок, частка персоналу, яка займається науковими розробками у загальній кількості персоналу;

4) маркетингові можливості (ММ): раціональність використання каналів розподілу товарів, гнучкість цінової політики, рівень використання реклами, ефективність системи збуту;

5) організаційні можливості (ОМ): рівень інноваційної спрямованості організаційної структури, рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства, рівень компетенції керівників, розвиненість системи інформаційного забезпечення;

6) фінансові можливості (ФМ): коефіцієнт абсолютної

ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, фінансова стійкість підприємства.

Важливе значення для формування інноваційного потенціалу підприємства має потенціал інноваційного менеджменту. Накопичений досвід у різних за рівнем розвитку країнах світу свідчить, що серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) найважливішим є саме ресурс управління, тобто здатність управлінської ланки оперативно приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтири та координувати виконання завдань і функцій, об'єднавши колектив людей з різним рівнем кваліфікації, освіти, досвіду, з творчою цільовою орієнтацією на розроблення та впровадження нових ідей, тобто спільну творчу працю. Приймаючи інноваційні рішення, слід урахувувати не тільки внутрішні, а й зовнішні чинники. Тому процес прийняття інноваційних рішень являє собою систему з багатьма зв'язками, де вихідним пунктами є порівняння запланованих цільових настанов з досягнутими. Управління інноваційним процесом спричиняє проблеми, які потребують більших зусиль, ніж інші сфери виробництва. Це зумовлено особливістю інноваційного циклу (процесу), оскільки він охоплює цілий спектр видів діяльності й робіт. Кожна стадія має свої специфічні риси і вносить в загальний процес управління відповідні вимоги до методів управління. Така специфіка, з одного боку, передбачає гнучкість процедури управління, а з іншого – потребує відносно стабільної системи, нормативної бази [4].

Інноваційний потенціал варто розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення і трансформування наукових ідей та науково-технічних результатів в інноваційні продукти, процеси [8].

Необхідно також обов'язково враховувати той факт, що розкриття інноваційного потенціалу наштовхується на подолання зовнішніх бар'єрів, які можна охарактеризувати як інноваційний клімат. Інноваційний клімат можна розглядати як всі фактори зовнішнього середовища, що впливають на інноваційний потенціал підприємства, а саме [8]:

- можливості для виробництва нових або поліпшених видів продукції або послуг;
- можливості для зміни соціальних відносин на підприємстві (кадрові інновації);
- можливості для розробки нових методів управління (управлінські інновації);
- можливості для створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації);
- можливості придбання ноу-хау, патентів;
- законодавча база, низька ставка рефінансування, пільгове оподаткування; взаємодія влади й бізнесу;
- практика комерціалізації технологій.

Щодо впливу на інноваційний потенціал підприємства внутрішніх факторів, то процеси управління інноваційною діяльністю значно залежать від інноваційної культури певної організації. Під інноваційною культурою розуміють міру сприйнятливості підприємства до нововведень, досвід впровадження нових проектів, політику менеджменту в області

інновацій, відношення персоналу до інновацій. За участю інноваційної культури можна реально досягти прискорення й підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів, реальної протидії бюрократичним тенденціям, сприяння розкриттю інноваційного потенціалу особистості [8].

Отже, для успішного управління власним інноваційним потенціалом підприємства повинні постійно відслідковувати зміни інноваційного клімату, а також систематично працювати над формуванням та вдосконаленням власної інноваційної культури.

Більш доцільним є розгляд інноваційного потенціалу підприємства з погляду можливостей реального використання ресурсів підприємства, тобто з метою реалізації конкретних інноваційних проєктів. Інноваційний потенціал підприємства – це міра її готовності виконувати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі. Інноваційний потенціал підприємства визначає можливості й глибину інноваційних перетворень, залежно від його величини і якісного стану визначається охоплення певних стадій інноваційного циклу. У цьому випадку, при визначенні інноваційного потенціалу акцент робиться, перш за все, не на ресурси, а на результати інноваційної діяльності, які організація досягла з використанням наявних ресурсів, враховуючи вплив певних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому вимірники інноваційного потенціалу підприємства повинні збігатися з вимірниками кінцевих результатів інноваційної діяльності [8].

В економічній науці виділяють три основні підходи до управління інноваційним потенціалом підприємства [7]:

1) інструментальний підхід – визначення цілей розвитку підприємства та засобів їх досягнення шляхом використання інноваційних можливостей;

2) адаптивний підхід – пристосування до зовнішнього середовища та розвиток потенціалу за допомогою адаптивного механізму;

3) процесний підхід – орієнтація на аналіз взаємозв'язків та взаємозалежностей складових інноваційного потенціалу як складної економічної системи.

Синтез зазначених підходів дозволяє запропонувати методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства (див. рис. 1).

Для забезпечення прискореного розвитку інноваційного потенціалу підприємства необхідний ефективний механізм управління, що забезпечує формування та реалізацію такого варіанту розвитку, який забезпечить найкращі кінцеві результати в ситуації, що склалася [9].

Отже, управління інноваційним потенціалом підприємства починається з аналізу внутрішніх та зовнішніх умов господарювання, постановки цілей і завдань інноваційного розвитку в рамках обраної місії підприємства, пошуку ресурсів для інноваційної діяльності та ефективного їх розподілу, продовжується генеруванням альтернативних напрямів діяльності, їх оцінкою, ранжуванням за пріоритетністю впровадження і закінчується

розробкою і впровадженням інноваційної стратегії підприємства.

В процесі аналізу внутрішніх та зовнішніх умов господарювання використовуються наступні методи:

1) SWOT-аналіз, який базується на визначенні та порівнянні ринкових можливостей і загроз із сильними і слабкими сторонами функціонування підприємства. Найбільш доцільний до реалізації є напрямок, де співпадають сильні сторони та ринкові можливості підприємства;

2) STP-аналіз, за допомогою якого визначають цільові сегменти ринку, на яких підприємство може у повній мірі реалізувати власні порівняльні переваги і нівелювати існуючі недоліки відносно конкурентів;

3) GAP-аналіз, який дає можливість на основі дослідження фактичних і потенційних потоків прибутку від реалізації різних видів продукції виділити прогалини ринку, які можна заповнити інноваційною продукцією;

4) стратегічна модель Портера, яка дозволяє підприємству виявити власні конкурентні переваги залежно від частки ринку, яку воно займає і рівня рентабельності окремих видів продукції та на підставі цього здійснити вибір інноваційного напрямку розвитку;

5) матриця Бостонської консультативної групи, за допомогою якої, порівнюючи існуючі або прогнозовані частки охопленого ринку та темпи їх зростання, підприємство для кожного з видів власної продукції оцінює їх ефективність та визначають варіанти подальшого інноваційного розвитку;

6) матриця «Мак Кінсі-Дженерал Електрик», на основі якої через порівняння привабливості фактичних чи потенційних ринків і конкурентоспроможності конкретних видів діяльності виділяють ті, де можна найбільш повно реалізувати інноваційних напрямків розвитку.

В умовах ринку діяльність практично будь-якого підприємства в значній мірі визначається зовнішніми умовами, у першу чергу потребами і запитамі споживачів, діяльністю конкурентів і ділових партнерів і т.ін. Тому формування системи довгострокових цілей загальноекономічної діяльності відбувається в результаті прогнозування можливих змін параметрів зовнішнього середовища і зіставлення їх зі стратегічним потенціалом підприємства [3].

Управлінську цінність цілям підприємства надає їх визначеність у кількісних та вимірюваних показниках, а також зміст граничних значень, яких необхідно досягти.

Стратегічні цілі фокусуються на конкуренції і на створенні сильних конкурентних позицій у конкретній сфері діяльності. Кожний ключовий результат інноваційної діяльності, який вважається важливим для досягнення успіху, потребує визначення цілей.

Процес формування інноваційних цілей є однією з найважливіших процедур інноваційного менеджменту і складовою всіх планових розрахунків в інноваційній сфері. Інноваційні цілі пов'язані з місією фірми, стратегіями, життєвим циклом інновацій та організації в цілому та є орієнтиром інноваційної діяльності на задані періоди [10].

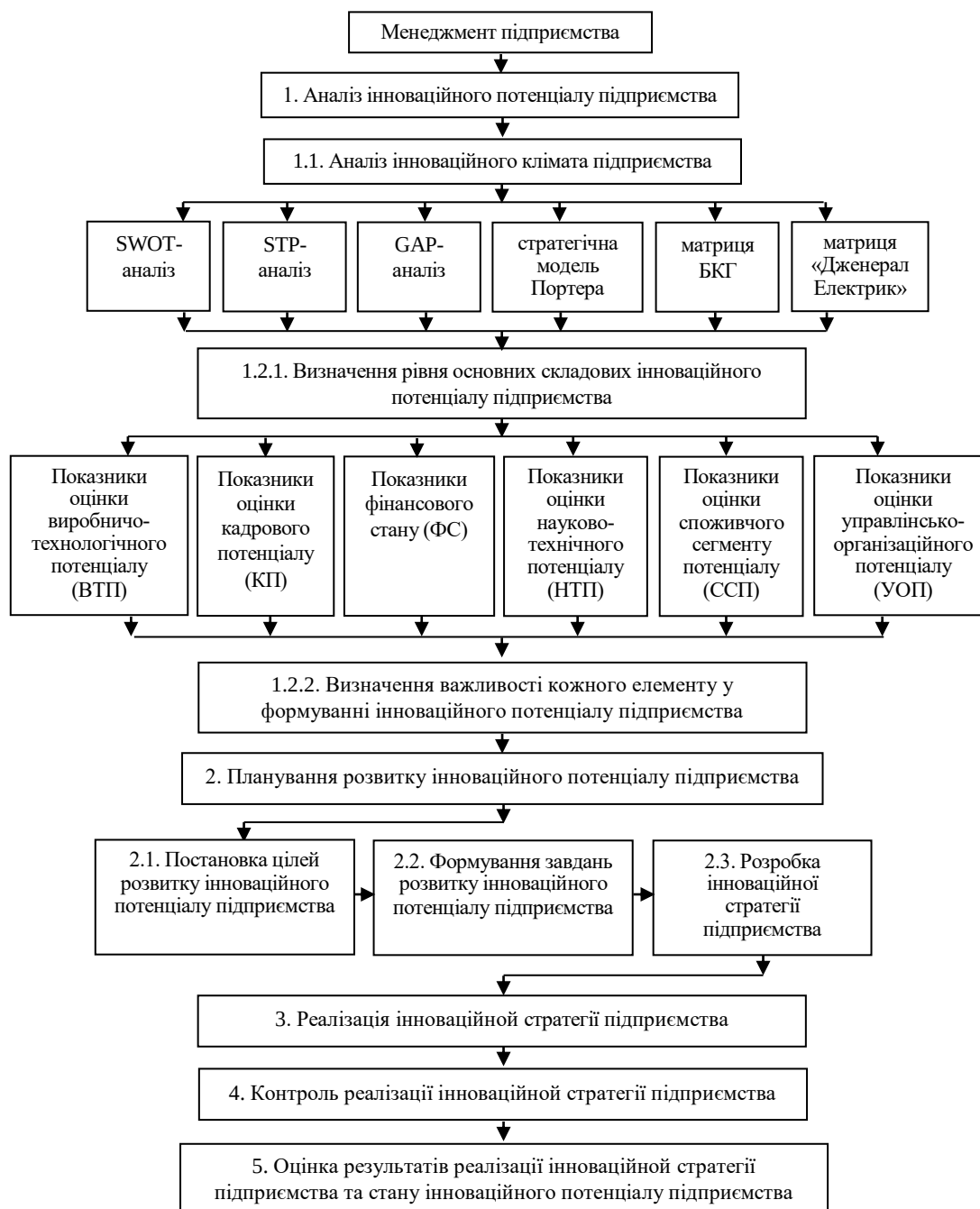


Рис. 1 – Методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства

Необхідна постановка таких інноваційних цілей, які змогли б мобілізувати і мотивувати персонал організації як єдине ціле на перехід в інноваційне русло розвитку. Важливою стає здатність підприємства до вивільнення ресурсів на досягнення інноваційної мети, оскільки поточну діяльність воно не припиняє. Також не слід забувати про складність даної процедури у зв'язку з мінливістю зовнішнього середовища та особливостями проблем внутрішнього середовища підприємства [9].

Паралельно процесу формулювання цілей необхідно здійснювати моніторинг та оцінку власного інноваційного потенціалу. Цей процес, а також процес постійного нарощування і вдосконалення інноваційного потенціалу повинен проходити паралельно і

безперервно, оскільки рівень інноваційного потенціалу підприємства має вирішальне значення у разі необхідності швидкої реакції на зміни умов зовнішнього середовища [9].

На підставі поставлених цілей підприємство формує декілька основних інноваційних стратегій підприємства. Розробка не однієї, а декількох інноваційних стратегій обумовлена необхідністю враховувати різні варіанти поведінки конкурентів і зміни інших умов зовнішнього середовища [9].

Далі підприємству необхідно за результатами оцінки власного інноваційного потенціалу і вибору оптимальної для конкретної ситуації інноваційної стратегії сформулювати інноваційні цілі і завдання,

реалізувавши які стане можливим або зміцнити, або завоювати певні конкурентні позиції на ринку [9].

Інструментом формування і використання інноваційного потенціалу підприємства є інноваційна стратегія.

Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей підприємств, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даних підприємств, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому. За своїм змістом інноваційна стратегія враховує основні базисні процеси на підприємствах і в їх зовнішньому середовищі, можливості зростання інноваційного потенціалу підприємства. Саме інноваційні стратегії є основою сучасного інноваційного менеджменту в умовах постійних змін навколишнього середовища [4].

В основі розробки інноваційної стратегії мають лежати стратегічні управлінські рішення, які [4]:

- орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни середовища;
- пов'язані з залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу;
- характеризуються гнучкістю, здатністю адаптуватися до змін ринкових умов;
- ураховують неконтрольовані організацією зовнішні чинники.

Інноваційна стратегія визначається як взаємозв'язаний комплекс дій задля забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства на ринку на основі створення і впровадження інновацій. Її головні завдання [8]:

- ефективний розподіл і використання наявних ресурсів і можливостей, необхідних для розвитку на основі інновацій і інноваційної діяльності потенціалу інноваційного розвитку);
- адаптація до змін умов зовнішнього середовища шляхом пошуку нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства, приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком.

Основний принцип формування стратегії розвитку в зовнішньому середовищі – максимальне використання сильних сторін підприємства, що забезпечують переваги порівняно з конкурентом. Основним принципом формування стратегії розвитку внутрішнього середовища є максимальне використання внутрішніх резервів організації і послідовне усунення слабких сторін, що є «вузьким місцем» на шляху досягнення цілей [4].

Успішна інноваційна стратегія має бути націлена [4]:

- на використання інноваційного потенціалу підприємства та перспектив, які відповідають його можливостям;
- на забезпечення захисту підприємств від зовнішніх загроз;
- на створення конкурентних переваг, тобто підприємство повинно бути кращим на ринку, ніж будь-яке інше в галузі.

Інноваційна стратегія не буде справді ефективною, якщо вона не враховує ситуації на підприємстві, не створює істотної переваги над

конкурентами та не забезпечує розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Після вибору найбільш привабливої інноваційної стратегії приймається рішення про виділення ресурсів на розроблення нових проектів. Таким чином, при визначенні найбільш привабливої інноваційної стратегії організації дотримуються певних критеріїв, серед яких найважливішими є [4]:

- відповідність можливостям і загрозам зовнішнього середовища;
- відповідність цілям організації і сумісність з її місією;
- досягнення конкурентних переваг за рахунок використання сильних сторін фірми і слабкості конкурентів, нейтралізації або компенсації слабких сторін підприємства і сильних сторін (переваг) конкурентів;
- наявність необхідних ресурсів, наукового, технічного, виробничого, кадрового потенціалів;
- досягнення балансу між усіма структурними підрозділами фірми;
- використання ефекту синергізму інноваційної діяльності як єдиної системи.

На останньому етапі оцінюються результати від реалізації інноваційної стратегії підприємства.

З метою підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств система управління інноваційним потенціалом має [11]:

- забезпечувати стійку позицію на ринку за рахунок збалансованості між традиційними продуктами/послугами та запровадженням перспективних інновацій;
 - створювати умови для найбільш повного задоволення потреб клієнтів у нових товарах чи послугах;
 - забезпечувати взаємодію внутрішніх та зовнішніх елементів системи управління інноваційним потенціалом;
 - стежити за раціональним та цілеспрямованим використанням інноваційних ресурсів.
- На практиці найбільш застосовуваними напрямками інноваційного розвитку є:
- впровадження енергозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергоресурсів;
 - впровадження безвідходних та маловідходних технологій;
 - впровадження комплексних інформаційних технологій;
 - використання принципово нових матеріалів та ресурсів;
 - розробка і впровадження наукоємних технологій;
 - підготовка висококваліфікованих кадрів;
 - проведення якісних змін капіталу та фінансової структури підприємства;
 - впровадження нової організації праці та виробництва створення систем науково-технологічного, інформаційного, кадрового, маркетингового забезпечення інноваційного розвитку;
 - впровадження прогресивних систем управління.

Висновки. У сучасних умовах ринкової конкуренції, становлення інноваційної економіки та

забезпечення науково-технічного та інноваційного розвитку, лише незначна кількість підприємств приділяє необхідну увагу управлінню інноваційним потенціалом. Однак, саме воно надає підприємству необхідні переваги у конкурентній боротьбі. Враховуючи сучасні тенденції, перемогу у конкурентній боротьбі може гарантувати лише перехід на інноваційний шлях розвитку. Важливу роль в якому відіграє саме управління інноваційним потенціалом [9].

Таким чином, створення ефективного методичного підходу до управління інноваційним потенціалом на промислових підприємствах дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на стратегічному рівні, знизити ризик інноваційної діяльності в результаті впровадження комплексної оцінки інноваційного потенціалу, підвищити ефективність використання наявних ресурсів підприємства. Саме управління інноваційним потенціалом є необхідним аспектом на шляху інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності підприємств [9].

Досягнення цільового рівня стану інноваційного потенціалу підвищує готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності та впливає на рівень розвитку підприємства в цілому [7]. В результаті проведеного дослідження, був розроблений методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства, який може бути використаний на підприємствах з урахуванням специфіки діяльності і метою їх успішного функціонування.

Список літератури: 1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: Підручник. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с. 2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД „Університетська книга”; К.: Видавничий дім „Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с. 3. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Підручник. Ч.1 / За ред. проф. Перерва П.Г., проф. Погорелова М.І., проф. Меховича С.А., проф. Ларки М.І. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2010. – 614 с. 4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с. 5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка:

Навчальний посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с. 6. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: Монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с. 7. Касьянова Н. В. Управління інноваційним потенціалом промислового підприємства / Н. В. Касьянова // Інтелект ХХІ. – 2013. – № 3-4. – С. 42-50. 8. Микитюк П.П. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. / П.П. Микитюк, Ж.Л. Крис'яко, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочилиас – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с. 9. Толмачова О.В. Система управління інноваційним потенціалом підприємств / О.В. Толмачова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3. – С. 134-139. 10. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перерва П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с. 11. Васильева Т.А. Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу / Т.А. Васильева, С.В. Леонов, Я.М. Кривич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. I. – С.160-171.

Bibliography (transliterated): 1. Ilyashenko S.M. *Innovation Management: Textbook*. – Sumy: SHS – University Book, 2010. – 334 p. 2. Ilyashenko S.M. *Management of innovation development: Training manual*. – 2nd ed., Revised. and add. – Sumy: SHS "University Book"; Kyiv: Publishing house "Princess Olga", 2005. – 324 p. 3. Pererva P.G. *Innovation management: Master Course. Textbook* / Ed. prof. Pererva P.G., prof. Pogorelov M.I., prof. Mehovych S.A., prof. Larka M.I. – Kharkov: NTU "HPI", 2010. – 614 p. 4. Krasnokutskaya N.V. *Innovation Management: Training manual*. – Kyiv: KNEU, 2003. – 504 p. 5. Fedonin O.S. *The potential of the enterprise: the formation and evaluation: Textbook* / O.S. Fedonin, I.M. Repina, A.I. Oleksyuk. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2004. – 316 p. 6. Arefeva O.V. *Management development potential of the company: Monograph* / O.V. Arefeva, A.V. Korenkov. – Kyiv: grotto, 2004. – 200 p. 7. Kasyanova N.V. *Management innovative potential of industrial enterprises* / N.V. Kasyanova // Intelligence XXI. – 2013. – № 3-4. – P. 42-50. 8. Mykityuk P.P. *Innovative development company. Tutorial*. / P.P. Mikityuk, Zh.L. Krys'ko, OF Ovsyanyuk Berdadina-SM Skochylas – Ternopil: PE "Printer Inform", 2015. – 224 p. 9. Tolmacheva A.V. *Control system innovation potential of enterprises* / A.V. Tolmacheva // Economy: Realities time. – 2014. – № 3. – P. 134-139. 10. Pererva P.G. *Economy and Management ynnovatsyonnou deyatel'nostyu: Sxtbook* / Ed. prof. Pererva P.G., prof. Voronovskyi G.K., prof. Mehovych S.A., prof. Pogorelov N.I. – Kharkiv: NTU "HPI", 2009. – 1203 p. 11. Vasilyeva T.A. *Conceptual bases of formation of system of innovative development potential on the basis of marketing* / T.A. Vasilyeva, S.V. Leonov, J.M. Krivich // Marketing and management innovation. – 2011. – № 4, T. I – P. 160-171.

Надійшла (received) 28.05.2015

Кучинський Володимир Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (050) 530-50-55; e-mail: kuchinskyi09@mail.ru.

Kuchinskyi Vladimir Anatoliyovych – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of production and personnel management; tel.: (050) 530-50-55; e-mail: kuchinskyi09@mail.ru..

Гайдукова Анна Дмитрівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (068) 420-31-91; e-mail: anilochka22@rambler.ru.

Gaydukova Anna Dmitryvna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (068) 420-31-91; e-mail: anilochka22@rambler.ru.

С. П. СУДАРКІНА, В. В. КОЛЬВАХ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЕКСПОРТНОЇ БЛОКАДИ

У статті розглядаються питання формування товарної політики промислових підприємств України. Досліджуються проблеми, стан та динаміка українського машинобудування. Розглядаються стратегії товарної політики залежно від типу ринку за рівнем конкуренції. Проводиться стислий огляд стану машинобудівної галузі та перспективи розвитку. Проводиться аналіз вирішення аналогічних проблем в інших країнах. Надаються шляхи та програми розвитку машинобудівної галузі України.

Ключові слова: товарна політика, промисловість, галузь, машинобудування, кризове становище, конкуренція, проблеми, державні програми.

Вступ. Промисловість України упродовж років незалежності демонструє негативні тенденції. Спостерігається постійне зростання частки незадіяних виробничих потужностей промислових підприємств, а також збільшення моральної та фізичної зношеності основних фондів. Невдало проведена приватизація, правові колізії і політична нестабільність значною мірою стали причиною неспроможності промислових підприємств оновлювати технологію виробництва, шукати і своєчасно використовувати можливості для задоволення попиту на вітчизняному і зарубіжних ринках. Після розпаду СРСР промислові підприємства не змінили в значній мірі свою товарну політику, а продовжують виробляти технологічно застарілу продукцію та збувати її вбільшості на ринках країн СНД. Така політика призвела до того, що українська промисловість (особливо важка промисловість) стала залежною від цих країн та економіко-політичних відносин з ними.

Аналіз літературних даних та постановка проблеми. У науковій літературі широко висвітлюються проблеми та шляхи формування ефективної товарної політики, макроекономічні та регіональні аспекти розвитку промисловості України, проблеми управління експортом у галузях [1, 2, 3, 4]. Але попри велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії та практиці здійснення ефективної товарної політики та розвитку експортного потенціалу підприємств, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. До них належать загальні, вихідні положення (принципи) розвитку та управління товарною політикою в умовах кризи. Нечіткість їх ідентифікації і механізмів реалізації є причиною проблематичності розвитку промислових підприємств.

Проблема полягає у несистемності, фрагментарності розроблених теоретичних і методико-прикладних положень щодо формування товарної політики промислових підприємств та реалізації їх експортного потенціалу.

Цілі статті. Метою статті є ідентифікувати і розкрити сутність проблем формування товарної політики вітчизняних промислових підприємств в умовах експортної блокади.

Виклад основного матеріалу. Стійкий та стабільний розвиток підприємства на ринку вимагає швидкого та гнучкого реагування на зміни

зовнішнього середовища. Формування та вибір ефективної товарної політики складають основу реалізації такого розвитку.

Товарну політику слід розглядати як комплекс стратегічних рішень, які визначають номенклатуру, асортимент і обсяги виробництва, а також способи просування і реалізації продукції (товарів або послуг) в конкретних умовах та обставинах.

Мета товарної політики – заздалегідь забезпечити узгодженість рішень і методів формування оптимальної асортиментної структури з урахуванням поточних витрат і довгострокових цілей, підтримка конкурентоспроможності товарів, знаходження для товару оптимальних ринкових ніш (сегментів), розробка та впровадження стратегії маркування і обслуговування товару [5].

Стратегії товарної політики залежать від типу ринку за рівнем конкуренції.

Ринок чистої (досконалої) конкуренції – це ринок немарочних товарів, наприклад, сировини. В умовах чистої конкуренції роль маркетингових стратегій мізерно мала. Головне завдання фірми – здешевлення продукції шляхом збільшення обсягів її виробництва. Однак при використанні стратегії масового маркетингу можливий перехід товару в розряд відомих марочних брендів, що дозволить їх згодом реалізовувати на ринку монополістичної конкуренції.

Ринок монополістичної конкуренції характеризується диференціацією продукту (продукція фірм на монополістичному ринку близька, проте не повністю взаємозамінювана). Продукти можуть диференціюватися за різноманітними параметрами.

Ринок чистої монополії характеризується тим, що товар не має близьких замінників, покупець не має можливості вибору, він повинен купувати товар у монополіста або відмовитися від нього. Ринок чистої монополії у класичному розумінні зустрічається рідко. Завжди є небезпека потенційної конкуренції імпортерів товарів і товарів-замінників. В умовах ринку часто має місце так зване «володіння монополією становленням» або «монополістичними правами».

Олігополістичний ринок є найпоширенішим ринком у сучасній економіці. На ньому діють фірми, що випускають стандартні продукти: цемент, газ, бензин або диференційоване автомобілебудування.

Фірми-олігополісти мають високий ступінь контролю над ринком. Олігополісти ведуть боротьбу між собою за покупців шляхом підвищення якості, диференціації продукції й реклами. Роль маркетингової стратегії залежить від того, чи є товар фірми виробничо-технічного призначення або споживчим.

Промислові підприємства працюють в основному на олігополістичному ринку. Конкуренція – це один із головних факторів, що стимулюють підвищення продуктивності і постійний економічний розвиток промисловості.

Провідною галуззю промисловості, що забезпечує випуск різноманітних машин і устаткування для багатьох галузей господарства та населення є машинобудування. Воно визначає науково-технічний прогрес у національній економіці, забезпечує її технічне переозброєння, інтенсифікацію та підвищення ефективності всього суспільного виробництва.

Приблизно 9/10 всієї машинобудівної продукції виробляється в економічно розвинених і постсоціалістичних країнах, 1/10 – у країнах, що розвиваються. Серед перших знаходиться невелика група країн, спроможних виробляти всю номенклатуру машинобудування. Це, насамперед, США, Японія, Німеччина, Росія, які володіють найрозгалуженішою і повною структурою галузі, Великобританія, Франція та Китай, які мають незначні «пропуски» в структурі машинобудування, а також Канада, Італія, Україна – з більш суттєвими «пропусками».

В Україні частка машинобудівного комплексу складає приблизно 15 % загального обсягу промислової продукції. Це досить незначний відсоток порівняно з розвиненими країнами. Незважаючи на те, що вітчизняне машинобудування забезпечує лише близько 67 % місткості внутрішнього ринку, майже половина вітчизняної машинобудівної продукції є експортоорієнтованою. До складу машинобудування входять понад 2800 підприємств, 230 організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи галузевого рівня.

Основні проблеми машинобудівного комплексу України пов'язані із необхідністю розвитку економічних зв'язків у постачанні комплектуючих, втратою традиційних ринків збуту продукції, а також технічною відсталістю і низькою, порівняно з міжнародними стандартами, якістю виробів.

Помітна залежність від ринків РФ та інших країн Митного союзу й найбільші складнощі в диверсифікації ринків збуту простежуються в успадкованих із радянського минулого підприємств, що були ланками замкненого циклу випуску, який вони утворювали спільно з іншими заводами СРСР. За такими напрямками, як виробництво локомотивів та ядерних реакторів, котлів і машин справді до 2/3 експорту і близько половини всього випуску продукції збувається в РФ, а решта – значною мірою в інших країнах Митного союзу.

Найбільша підгалузь українського машинобудування та економіки загалом, яка нині тотально залежна від ринку східного сусіда

(\$1,74 млрд. експорту в 2013-му,) і якій за всі роки незалежності так і не вдалося суттєво диверсифікувати ринку збуту, – це виробництво залізничного транспорту. Проте на перспективу в кооперації із провідними світовими компаніями виробничі потужності цих підприємств можуть бути задіяні у програмах заміни рухомого складу Укрзалізниці та метрополітенів, що давно назріла [5].

Загалом через війну, нестабільну економічну ситуацію та ряд інших факторів експорт машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання в першому півріччі 2015 року зменшився на 39,2 % порівняно з цим же періодом 2014 року, і склав 2149389,7 тис. дол. А експорт засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів зменшився на 69,1 % (в основному за рахунок зменшення експорту залізничних локомотивів та суден) [6].

Передбачення шляхів захисту підприємства від зміни ринкової кон'юнктури – один із принципів розвитку товарної політики підприємств. Важливість сповідування цього принципу підприємствами-експортерами зростає в період фінансово-економічних регіональних і світових криз. Наприкінці 2007 р. і на початку 2008 р. багато вітчизняних підприємств потрапили у скрутне становище через те, що на міжнародних ринках впала ціна на готову продукцію, і обсяг експортних закупівель суттєво знизився. Зараз же промислові підприємства зіткнулись з проблемою експортної блокади, що виникла внаслідок геополітичного конфлікту між Україною і Росією.

Очевидно, що повністю уникнути залежності від ринкової кон'юнктури на експортних ринках неможливо, проте фахівці Державного інституту стратегічних досліджень НАН України та інші аналітики [1] одностайні у тому, що власники і керівники промислових підприємств повинні більше уваги приділяти якісному оновленню технологічного обладнання підприємств і глибшому аналізу внутрішнього ринку України, адже Україна імпортує досить великий обсяг промислової продукції. Щороку Україна імпортує товарів більш як на 80 млрд. дол., з яких близько 16 % припадає на машинобудування і приладобудування. Цю споживчу нішу могли б заповнити вітчизняні виробники, особливо в кризовий період, коли протекціонізм є виправданим. Внутрішнє споживання сталі, металопрокату, машинобудівної продукції повинно бути локомотивом промислового розвитку. Не викликає сумніву і те, що більш вагому роль в активізуванні внутрішнього споживання промислової продукції мав би відігравати Уряд України шляхом реалізації державних програм розвитку транспортної інфраструктури, покращення інформаційно-комунікаційних мереж на основі державного замовлення на виготовлення певної продукції, виконання робіт і послуг, які необхідні для реалізації державних програм.

Щоб запобігти катастрофічних наслідків кризи для промислової галузі, необхідно переглянути та змінити маркетингову стратегію підприємств і зробити все можливе для збільшення притоку інвестицій в цю галузь. Правильно розробити

стратегію розвитку та виходу з кризи промисловості допоможе досвід Польщі та Чехії.

Мізерні в порівнянні з Союзом природні ресурси колишніх країн соцтабору компенсувалися виробничими потужностями, орієнтованими на продукцію легкої та важкої промисловості. Після 1991 року ці держави провели швидкі структурні реформи, що дозволили збільшити інвестиційну привабливість підприємств та їх конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Зазначені держави обрали стратегію конкуренції на рівні досягнень цивілізації, що означало необхідність розвитку науки, прикладних досліджень, базування на експериментах і досвіді підвищення ефективності виробництва. Причому здійснення даної стратегії проводилося у вкрай стислі часові терміни, оскільки, за словами П. Неруди, «хто чекає, той спізнюється».

Динаміка економічного розвитку Польщі формувалася під впливом "шокової терапії". У 1990-1991 рр. відбувся глибокий спад економіки. Продукція промисловості скоротилася на третину. Інфляція злого в 1990 р. становила 586 %, в 1991 р. – 70 %; високою вона залишалася і надалі, хоча її темпи поступово спадали. З 1992 р. почався підйом економіки. В 1994 р. «передшоковий» рівень був досягнутий.

Соціально-економічні трансформації, що відбуваються в Польщі з 1990 року, переорієнтація економіки з ринків РЕВ на світові ринки призвели до досить істотних змін в структурі народного господарства країни. У машинобудуванні все ще досить велика частка металомістких видів виробництва дорожньо-будівельної техніки, турбін і котлів, шахтного устаткування, обладнання для хімічної промисловості. Це – старі галузі машинобудування, які були створені в соціалістичні часи і орієнтувалися на ринки РЕВ. Поступово виникають нові, сучасні галузі, в основному, із залученням іноземного капіталу. До них відносяться електротехнічне машинобудування, електроніка і особливо автомобілебудування, яке розширюється завдяки капіталу таких фірм, як «Фольксваген», «Опель», «Деу», «Судзукі».

Справа в тому, що в ході реформи валютна стабільність Польщі підтримувалася за рахунок коштів від продажу за кордоном акцій і часток польських підприємств, а також завдяки іноземним інвестиціям.

Протягом останніх років Польща є лідером у залученні іноземних вкладень. У 1999р. її питома вага становила 45 % всіх прямих іноземних інвестицій (ПІІ) країн Центральної та Східної Європи. Великий вплив на надходження ПІІ справили реалізація програми приватизації за участю іноземних інвесторів, постійне економічне зростання (з 1992р.), відносно велика ємність внутрішнього ринку [3].

Отже, метою реформ у секторі машинобудування є створення умов для розвитку конкурентоспроможного сектора машинобудування.

Показниками успіху можуть бути:

1) зростання обсягів виробництва і збільшення частки сектору в структурі промисловості за рахунок зростання завантаження виробничих потужностей до 70 %;

2) підвищення продуктивності праці до рівня країн Центральної Європи;

3) збільшення інвестицій у галузь.

З боку пропозиції машинобудівної продукції, необхідні такі заходи: приватизація некритичних для державної безпеки підприємств, стимулювання технічного переозброєння машинобудування і створення сприятливого середовища розвитку.

Сьогодні в галузі машинобудування у світі йде глобалізація пропозиції. Великі монополістичні угруповання, сконцентрувавши фінансові, інтелектуальні, виробничі ресурси, розподіляють ринки збуту машинобудівної продукції. Тому однією із можливостей розвитку галузі машинобудування в Україні є стратегія кооперації.

Щодо внутрішнього попиту на продукцію машинобудування, то він часто залежить від реалізації державних програм у суміжних секторах. Планування і виконання державних програм допоможуть збільшити внутрішній попит на продукцію машинобудування. Ці програми повинні здійснюватись за наступними напрямками:

1) Стимулювання виробництва інвестиційної продукції машинобудування, що сприятиме модернізації та технічному переоснащенню вітчизняних підприємств, а також заміщенню частини імпорту високотехнологічного обладнання в Україну. Це вимагає налагодження коопераційних зв'язків між державними науково-дослідними та проектними організаціями машинобудівної галузі та підприємствами-виробниками обладнання, ініціювання створення міжгалузевих кластерів з метою поглиблення інтеграції вітчизняного машинобудування з суміжними галузями промисловості, забезпечення державного замовлення на інвестиційне обладнання вітчизняного виробництва при реалізації проектів технічного переоснащення, модернізації інфраструктури та удосконалення виробництва.

2) Створення механізмів державної підтримки пріоритетних напрямів розвитку кадрового потенціалу машинобудування України, що сприятиме заохоченню творчої ініціативи та зростанню інвестицій у наукоємні виробництва галузі, створюватиме значний мультиплікативний ефект для суміжних галузей. Для цього необхідно створити систему моніторингу та прогнозування кадрового забезпечення підприємств машинобудівної промисловості, удосконалити систему перепідготовки та підвищення кваліфікації інженерних, технологічних кадрів машинобудування шляхом залучення іноземних спеціалістів та експертів машинобудівної галузі до навчання персоналу, створити інфраструктуру розвитку кадрового потенціалу машинобудування – технічних форумів, венчурних фондів, грантів для фахівців, які займаються створенням зразків наукоємної продукції машинобудування та удосконалених технологій виробництва продукції.

3) Сприяння залученню інвестицій у модернізацію виробничих потужностей машинобудування на основі адаптації до вимог технічних регламентів, розроблених на базі відповідних директив ЄС, та гармонізованих європейських стандартів, що дозволить інтегрувати вітчизняне машинобудування в європейські ланцюги виробництва конкурентоспроможної продукції. Це вимагає сприяння налагодженню науково-технічних та виробничих зв'язків українських виробників машинобудівної продукції з провідними виробниками ЄС і організації надання інформаційно-консультаційних послуг підприємствам машинобудівної галузі щодо вимог у сфері технічного регулювання до продукції, яка може постачатись на європейські ринки.

4) Встановлення кредитних та податкових пільг підприємствам машинобудівної галузі, що підвищать інвестиційну привабливість галузі.

Висновки. Для промислового підприємства дуже важливою є правильно сформована товарна політика, особливо в кризових умовах. Маркетингова стратегія промислових підприємств-експортерів повинна бути гнучкою та можливі зміни ринку. Тому не бажано щоб підприємство-експортер орієнтувалося на один основний ринок збуту (використовувало стратегію концентрації). Українська машинобудівна галузь фактично опинилась загнаною в пастку підприємствами, які ще після розпаду СРСР так і не змогли достатньо диверсифікувати свою продукцію та диференціювати ринки збуту. Врятувати

машинобудівну галузь може відповідна державна політика (здійснена на основі досвіду Польщі та інших успішних пострадянських країн) та продумана, скоригована діяльність самих підприємств.

Список літератури: 1. Державний інститут стратегічних досліджень НАН України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>. 2. Дишко І. Ю. Державні засади формування та реалізації експортного потенціалу в Україні (на прикладі лісового господарства): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / І. Ю. Дишко; Ін-т законодавства ВР України. — К., 2010. - 21 с. 3. Козак Ю. Г., Ковалевская В. В., Батанова Т. В. Учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. - Одесса: ОНЭУ, 2014. - 209 с. 4. Ткаченко Н. Б. Проблеми формування маркетингової товарної політики підприємства // Маркетинг і реклама. — 2006. - №1. - с.16-19. 5. Відірватися від Євразії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics>. 6. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Bibliography (transliterated): 1. Derzhavny`j instyt strategichny`x doslidzhen` NAN Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua>. 2. Dy`shko I. Yu. Derzhavni zasady` formuvannya ta realizaciyi eksportnogo potentsialu v Ukrayini (na pry`kladi lisovogo gospodarstva): avtoref. dy`s. kand. ekon. nauk: 08.00.03 / I. Yu. Dy`shko; In-t zakonodavstva VR Ukrayiny`. - Kiev, 2010. - 21 s. 3. Kozak Yu. G., Kovalevskaya V. V., Batanova T. V. Uchebnoe posoby`e. - 3-e y`zd., pererab. y` dop. - Odessa: ONЭU, 2014. - 209 s. 4. Tkachenko N. B. Problemy` formuvannya markety`ngovoyi tovarnoyi polity`ky` pidpry`yemstva // Markety`ng i reklama. - 2006. - №1. - s.16-19. 5. Vidirvaty`sy`a vid Yevraziyi [Elektronny`j resurs]. - Rezhym dostupu: <http://tyzhden.ua/Economics>. 6. Oficijny`j sajт Derzhavnoyi sluzhby` staty`sty`ky` [Elektronny`j resurs] - Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла (received) 02.06.2015

Сударкіна Світлана Петрівна – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри економіки і маркетингу; тел.: (050) 902-52-12; e-mail: svetsud@gmail.com

Sudarkina Svetlana Petrovna - candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of Economics and Marketing; tel.: (050) 902-52-12; e-mail: svetsud@gmail.com

Кольвах Вікторія Володимирівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (099) 624-01-98; e-mail: kolvah.victory@gmail.com

Kolvah Victoria Volodymyrivna - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (099) 624-01-98; e-mail: kolvah.victory@gmail.com

С.В. БРІК, Є.М. РУДКОВСЬКА

ОСНОВНІ ЗАХОДИ ПО ПІДВИЩЕННЮ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розглянуто основні характеристики фінансово стійких підприємств, визначено проблеми з фінансовою стійкістю підприємств України, представлено порядок визначення фінансової стійкості підприємства та наведено основні заходи по підвищенню фінансової стійкості підприємств в Україні. Також представлено схематично які підприємства вважаються фінансово стійкими та зроблено відповідні висновки. Одна з основних проблем фінансової стійкості підприємства - переважання запозичення над заходами щодо збільшення власного капіталу, придбання матеріальних цінностей в кредит, без урахування реальної можливості їх оплати грошима.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, проблеми визначення фінансової стійкості, підвищення фінансової стійкості підприємства.

Вступ. Фінансова стійкість підприємства - одна з найбільш актуальних проблем для більшості українських підприємств. У своїй діяльності вони стикаються з труднощами у визначенні механізму, який би забезпечував фінансову рівновагу і досягнення поставлених цілей одночасно. В умовах глобалізації особливу увагу приділимо розгляду слабких сторін забезпечення фінансової стійкості підприємства та можливих напрямів ліквідації таких проблем.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми фінансової стійкості підприємства розглядають такі вчені, як Шеремет О.О., Савицька Г.В., Шморгун Н.П., Болух М.А. та ін.

Метою дослідження є аналіз основних проблем фінансової стійкості підприємства та визначення основних шляхів її підвищення для підприємств України. Об'єктом дослідження є фінансова стійкість підприємства.

Постановка проблеми. Ключовою проблемою, що обумовило зниження поточної фінансової стійкості більшості підприємств України, є дефіцит грошових оборотних коштів, необхідних для забезпечення поточного виробництва. Саме відсутність вільних грошових коштів на розрахункових, валютних та інших рахунках у банках негативно позначається на фінансовій стійкості підприємств і практично означає їх банкрутство. Щоб підвищити фінансову стійкість підприємства, необхідно позбутися від усіх негативних факторів за допомогою впровадження певних заходів у цей процес.

Одна з основних проблем фінансової стійкості підприємства - переважання запозичення над заходами щодо збільшення власного капіталу, придбання матеріальних цінностей в кредит, без урахування реальної можливості їх оплати грошима. Причому ця тенденція характерна для більшості підприємств практично будь-якої галузі економіки. Саме тому малим підприємствам досить важко отримати кредити на свою діяльність, так як багато банків просто не довіряють платоспроможності даних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Інвесторів, що представляють інтереси капіталу, цікавить перш за все ступінь вигідності інвестицій, укладених у

підприємство, і потенційний ризик втрати вкладених засобів. Чим стійкіше фінансове становище підприємства, тим менш ризикові й більш вигідні вкладення в нього. Сучасні умови ставлять перед підприємством завдання самостійного планування, контролю, оцінки і аналізу своєї діяльності. Серед найважливіших характеристик фінансово-економічної діяльності підприємства є платоспроможність і фінансова стійкість. Коли підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має переваги перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів.

Визначимо основні проблеми фінансової стійкості підприємств України:

1) переважання запозичення над заходами щодо збільшення власного капіталу, придбання матеріальних цінностей в кредит, без урахування реальної можливості їх оплати грошима;

2) наявність тривалої простроченої заборгованості постачальникам, банкам, персоналу, бюджету, позабюджетним фондам та іншим кредиторам. Співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю значно погіршилося (так як прострочена кредиторська заборгованість становить половину заборгованості підприємств);

3) фізичне скорочення і руйнування основних виробничих фондів, припинення у більшості випадків відтворення, що тягне за собою падіння обсягів виробництва, яке супроводжується скороченням власних джерел фінансування виробництва. Це у свою чергу призводить до значного зниження платоспроможності підприємства, а також до порушення зв'язків з постачальниками, інвесторами, кредиторами, оскільки таке підприємство буде вважатися ненадійним партнером;

4) дефіцит грошових оборотних коштів, необхідних для забезпечення поточного виробництва.

Відомо, що фінансову основу підприємства складає власний капітал, проте ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного застосування залученого капіталу, який надає змогу суттєво розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити

формування різних цільових фінансових фондів і підвищити ринкову вартість підприємства.

Розглянемо яким же має бути фінансово стійке підприємство. Фінансово стійким є підприємство, яке характеризується рисами, представленими на рис. 1.

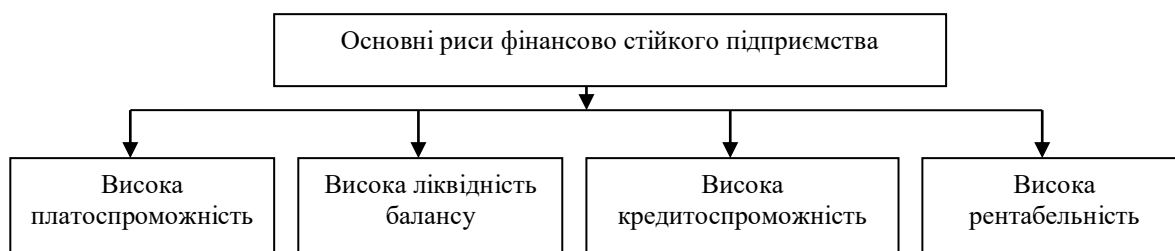


Рис. 1 – Основні риси фінансово стійкого підприємства

Як бачимо з рис. 1, фінансово стійким вважається підприємство, яке здатне покривати свої пасиви активами, а також має високу прибутковість, що дозволяє фірмі нормально і стійко розвиватися, дозволяючи при цьому проблему взаємини акціонерів і менеджерів за рахунок підтримки на достатньому рівні дивідендів і курсу акцій підприємства.

Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності [3].

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) – коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати;

2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;

3) нестійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;

4) кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невинуватеної кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Незважаючи на те, що існує багато методів і прийомів оцінки фінансової стійкості, актуальним залишається визначення найбільш універсальних й оптимальних, особливо за умови визначення рівня фінансової стійкості декількох підприємств.

Практично не досліджується рейтингова система оцінки фінансової стійкості підприємств, яка дозволяє визначити ефективність їх діяльності порівняно з нормативом і стосовно один до одного, тобто вона дозволяє визначити не тільки рівень фінансової стійкості окремого підприємства, але й порівняти його зі значеннями інших підприємств і ранжувати їх. Ця система є ефективною, адже дозволяє визначити місце підприємства серед інших підприємств певної галузі, виділити найкращі й стимулювати гірші до покращення своєї діяльності.

Рейтингова система оцінки дозволяє отримати інтегральну оцінку фінансового стану підприємств у балах, які присвоюються йому за кожним із вибраних показників. Також ураховують у деяких методиках вагоме значення показників, яке може бути несхожим у різних авторів. За сумарною кількістю балів визначається місце підприємства в рейтингу. Рейтингова система оцінки фінансової стійкості підприємств дозволяє інвесторам вибрати саме те підприємство, яке відповідає їх критеріям, допомагає правильно розмістити свої вільні фінансові ресурси, забезпечити збереження своїх вкладів та отримати найбільш можливі прибутки. Вона здійснюється на основі офіційної звітності, тому об'єктивність таких рейтингів значною мірою залежить від достовірності даних, за якими виконуються розрахунки, і системи використовуваних показників [2].

Узагалі рейтингові системи оцінки відрізняються одна від одної за методиками розрахунку, джерелами отримання інформації, показниками, які використовуються, їх кількістю та широтою охоплення підприємств, рейтинг яких устанавлюють.

У цілому можна виділити такі основні етапи методики комплексної зрівняльної рейтингової оцінки фінансової стійкості підприємств:

1) збір й аналітична обробка вихідної інформації за певний період;

2) обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансової стійкості;

3) розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки;

4) класифікація (ранжировання) підприємств щодо рейтингу.

Для встановлення рейтингу оцінки фінансової стійкості підприємств пропонуємо використати сім показників фінансової стійкості й платоспроможності, дати їм оцінку згідно зі шкалою оцінювання фінансового стану позичальника, урахувати їх вагоме значення і ваговий коефіцієнт груп показників платоспроможності та фінансової стійкості, й наприкінці визначити загальний бал і порівняти його з допустимим балом, розрахованим нами на основі раніше розробленої методики.

Установлення рейтингової оцінки підприємств на основі коефіцієнтів загальної ліквідності, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, фінансової стійкості, фінансової незалежності, оборотності балансу й маневреності, на нашу думку, є найбільш доречним, адже вони якнайкраще характеризують фінансову забезпеченість й ефективність використання коштів підприємством [2].

При застосуванні цієї методики потрібно звертати увагу не лише на загальний бал, але й на значення показників, адже може виникнути ситуація, коли підприємства наберуть однакову кількість балів, тоді потрібно брати до уваги те, у якого підприємства більші значення показників. Для перевірки цієї методики застосовують методику рейтингової експрес-оцінки фінансового стану для оцінки фінансової стійкості. Алгоритм визначення

рейтингового числа кожного підприємства здійснюється на основі даних балансу та інших форм звітності.

Отже, визначення рейтингу фінансової стійкості підприємств за даними методиками є досить швидким і легким, проте кожна з них окремо не може врахувати всі нюанси фінансового стану підприємства. Для більш точних розрахунків доречно було б застосувати інтеграцію різних методик. Наприклад, можна поєднувати рейтингові методики оцінки з визначенням узагальнюючого показника або типу фінансової стійкості щодо запасів і витрат.

Життя показує, що фінансова стійкість окремих підприємств має неабияке значення для життя країни в цілому. Щоб підвищити фінансову стійкість підприємства, які цього потребують, необхідно позбутися від усіх негативних факторів за допомогою впровадження певних заходів у цей процес. Важливо звернути увагу, що залучаючи позикові кошти, потрібно не забувати про те, що колись їх доведеться віддавати. Саме тому підприємству необхідно постійно порівнювати свої фінансові можливості із залученими кредитами.

Для того щоб підвищити фінансову стійкість підприємства, необхідно оздоровити його фінансову сферу. Для цього розглянемо напрями, які можна використати (рис. 2).

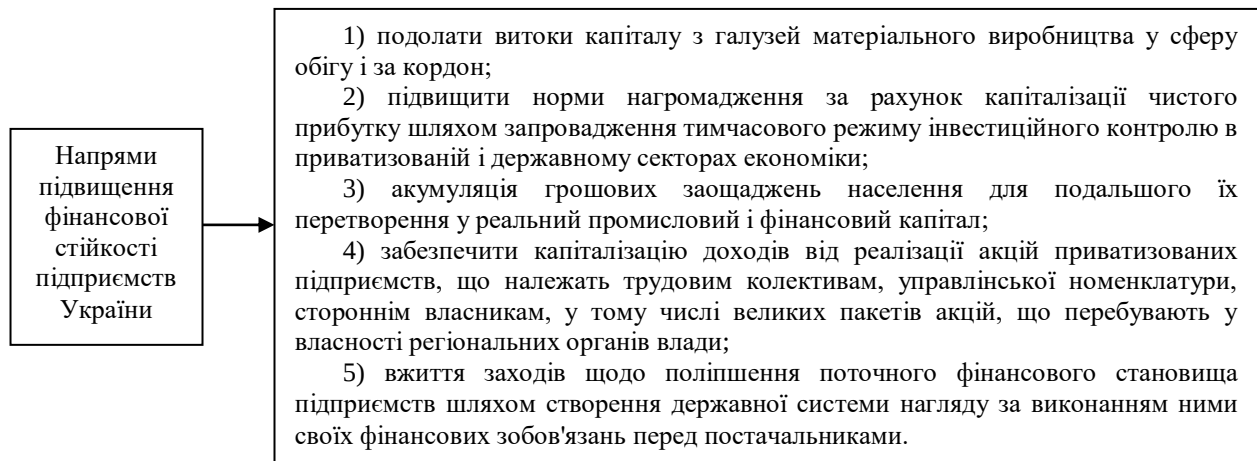


Рис. 2 – Напрями підвищення фінансової стійкості підприємств України

З рис. 2 видно, що при вирішенні проблем забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості підприємств України на сьогодні дуже важлива активна підтримка держави. Наприклад, це стосується створення програм пільгового кредитування та інших подібних напрямків. Особливо такої підтримки потребують малі підприємства, які часто не мають достатньої кількості власних коштів, а кредити в банках їм отримати досить проблематично. [4].

Істотний фактор фінансової стійкості підприємства, тісно пов'язаний з видами продукції чи послуг, що виробляються, – це оптимальний склад і структура активів, а також ефективне управління ними. Стійкість підприємства та потенційна результативність бізнесу багато в чому залежать від якості менеджменту

поточними активами, від того, скільки задіяно обігових засобів і яких зокрема, яка величина запасів і активів у грошовій формі, тощо.

Наступний значний внутрішній фактор фінансової стійкості – склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір тактики і стратегії управління ними.

Істотний вплив на забезпечення фінансової стійкості підприємства справляють кошти, що додатково мобілізуються на ринку позичкових капіталів. Зрозуміло, що чим більше коштів може залучити підприємство, тим значніші його фінансові можливості. Водночас зростає і фінансовий ризик нездатності підприємства

своєчасно і в повному обсязі розплатитися зі своїми кредиторами.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що з точки зору впливу на фінансову стійкість підприємства і необхідності врахування їх при управлінні нею визначальними внутрішніми факторами є:

- 1) галузева належність суб'єкта господарювання;
- 2) структура продукції чи послуг, які випускаються підприємством, її частка в загальному платоспроможному попиті;
- 3) розмір оплаченого статутного капіталу;
- 4) величина й структура витрат, їхня динаміка порівняно з грошовими доходами;
- 5) склад майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви, їхній склад і структуру [1].

Висновки. Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язано із перспективною його платоспроможністю, її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу. Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Провівши аналіз сучасної економічної літератури в частині питання оцінки фінансової стійкості виявлено, що на сьогодні:

- 1) не сформовано оптимальної системи фінансових коефіцієнтів із достатньою обґрунтованістю їхніх граничних значень, яка б виключила різноманітність назв одних і тих же показників та усунула неоднозначність їхнього розрахунку;
- 2) точності розрахунків потребує величина власного оборотного капіталу. Оскільки даний показник використовується для визначення відносних показників фінансової стійкості, неоднозначність в обчисленні його величини викривить значення ряду фінансових коефіцієнтів. А це зі свого боку спричинить неадекватну оцінку фінансового стану господарюючих суб'єктів.

Таким чином, цілком очевидно, що фахівцям-аналітикам необхідно досягнути єдності щодо системи

відносних коефіцієнтів фінансової стійкості та власного оборотного капіталу як одного з розрахунків її абсолютного показника найдієвіших інструментів завдяки якому забезпечується фінансова стабільність та платоспроможність суб'єктів господарювання.

Таким чином можемо сказати, що визначення оптимального розміру власного оборотного капіталу та структури пасивів дозволить власнику маневрувати ресурсами та господарськими операціями в цілях підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності, знаходити можливості зміцнення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства в ринковій системі господарювання, а також створювати умови для попередження небажаних фінансових ситуацій.

Список літератури. 1. Глушенко І.В. Забезпечення фінансової стійкості підприємства /І.В. Глушенко, Г.В. Клименко, М.В. Таран [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>. 2. Єпіфанова І.Ю. Рейтингова оцінка фінансової стійкості підприємств сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://epifanova.vk.vntu.edu.ua/file/d01fb688e30e6ddab49a94be0b830cb2.pdf/>. 3. Полужащенко Ю.В. Фінансова стійкість підприємств: проблеми і шляхи вирішення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conference.nuos.edu.ua/catalog/files/26256/>. 4. Стаднюк Т.В. Оцінка фінансової стійкості господарюючих суб'єктів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/3305/1/Assessment.pdf/>.

Bibliography (transliterated): 1. Glushhenko I.V. Zabezpechennja finansovij stijkosti pidpriemstva /I.V. Glushhenko, G.V. Klivenko, M.V. Taran [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>. 2. Epifanova I.Yu. Rejtingoda ocinka finansovoi stijkosti pidpriemstv sil'skogospodars'kogo virobництва [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://epifanova.vk.vntu.edu.ua/file/d01fb688e30e6ddab49a94be0b830cb2.pdf/>. 3. Poluljashhenko Ju.V. Finansova stijkist' pidpriemstv: problemi i shlyahi virishennja [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://conference.nuos.edu.ua/catalog/files/26256/>. 4. Stadjuk T.V. Ocinka finansovoi stijkosti gospodarjujuchih sub'ektiv [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/3305/1/Assessment.pdf/>.

Надійшла (received) 02.06.2015

Брік Світлана Володимирівна — кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; тел.: (050) 917-62-59; e\u001email: svet_svb@mail.ru.

Bric Svetlana Volodymyrivna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"; tel.: (050) 917-62-59; e\u001email: svet_svb@mail.ru.

Рудковська Євгенія Михайлівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 755-66-30; e\u001email: jeni4kaaa@mail.ru.

Rudkovska Yevheniia – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 755-66-30; e\u001email: jeni4kaaa@mail.ru.

О. О. ТИМЧЕНКО, В. О. ЧЕРЕПАНОВА

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті розглядається сутність поняття «ефективність». Окреслено основні проблеми оцінки ефективності діяльності підприємства. Проаналізовано існуючі підходи та методи оцінки ефективності діяльності підприємства, їх особливості, переваги та недоліки, основні показники, які використовуються. Підкреслюється значимість урахування якісних показників для оцінки ефективності. Запропоновано комплексну систему оцінювання ефективності економічного механізму управління, яка базується на збалансованій системі показників (BSC).

Ключові слова: економічний механізм, ефективність, традиційний підхід, модель «Дюпон», збалансована система показників, процесно-орієнтований аналіз рентабельності.

Вступ. В умовах жорсткої конкуренції, постійних змін у зовнішньому середовищі, необхідною умовою виживання підприємств є їх розвиток, адаптація до існуючих умов. Передумовою розвитку та адаптації діяльності підприємства має бути оцінка її ефективності, завдяки якій можливе виявлення та знешкодження існуючих недоліків.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питанню формування та функціонування економічного механізму підприємства присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як: М. Г. Грещак, І.І. Цигилик, П.В. Круш, Л.Г. Мельник, С.О. Жданов та ін. Незважаючи на існуючі здобутки в даній галузі знань, в літературі мало уваги приділяється оцінці ефективності економічного механізму управління.

Мета дослідження. Основною метою статті є дослідження методик оцінки діяльності підприємства, розробка методики, яка б дозволила оцінити ефективність діючого економічного механізму управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний механізм управління підприємством являє собою систему, яка складається з комплексу форм та методів впливу на господарсько-фінансову діяльність для досягнення поставлених цілей, забезпечення стійкого ефективного розвитку. Відповідно ефективність даної системи можна оцінити за допомогою оцінки ефективності роботи об'єкта, на який вона впливає, тобто на діяльність підприємства. Як економічна категорія, «ефективність» трактується як співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами (затратами). [1] Дане визначення ефективності є традиційним. Тим не менш, дане поняття можна розглядати і з іншого боку. Так, Румянцева М.П. [2] зазначає, що поняття «ефективність» в англійській літературі виражається двома термінами: «efficiency» та «effectiveness». Термін «efficiency» означає співвідношення між об'ємом випуску та необхідними для його виробництва ресурсами, що відповідає визначенню Завадського Й. С. [1]. Даний показник характеризує внутрішній параметр функціонування, який використовується для оцінки економічності роботи підприємства та його окремих підрозділів. Термін «effectiveness» використовується для вимірювання ступеню досягнення організацією її цілей. В такому

сенсі «ефективний» розуміється як «маючий високий рівень ефекту або результату» та характеризується оптимальним співвідношенням між такими параметрами, як виробництво, співвідношення між результатами та витратами («efficiency»), виконання зобов'язань, адаптивність та розвиток. [2] Передумовою оцінки ефективності діяльності підприємства, яка проводиться для обґрунтування управлінських рішень має бути вибір відповідного критерію ефективності. Необхідність такого критерію пояснюється тим, що підприємство має різні цілі: короткострокові та довгострокові. Діяльність підприємства може бути неефективною з точки зору короткострокових цілей, але з позиції довгострокових цілей поточний неефективний стан може бути оцінено як норму, як стан, який не заперечує та не перешкоджає майбутньому розвитку. Отже, для кожного рівня цілей підприємства мають бути розроблені відповідні критерії ефективності. Проблемаю оцінки ефективності діяльності підприємства є те, що існує часова невідповідність між витратами та результатами діяльності, окрім того, не всі витрати підлягають кількісній оцінці. [3] На сьогодні в науці не склалося єдиної системи оцінювання ефективності діяльності, так само як і єдиної системи показників та критеріїв. Відповідно до традиційного підходу ефективність діяльності підприємства оцінюється на основі двох груп показників: до першої групи входять узагальнюючі показники (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва), які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому; до другої групи відносять показники, які характеризують ефективність використання окремих ресурсів підприємства: матеріальних (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат), трудових (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці), основних виробничих

фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів), фінансових (коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій).[4] Окрім цього, для оцінки ефективності діяльності підприємства використовують показники рентабельності реалізації продукції (валова, операційна, чиста), рентабельності активів та рентабельності власного капіталу. Широкого розповсюдження для оцінки ефективності діяльності набула модель компанії «Дюпон», яка передбачає розрахунок основного показника ефективності – рентабельності власного капіталу за допомогою трьох складових: чистої рентабельності продажів, оборотності активів та фінансового левериджу. Перевагами моделі «Дюпон» є інтегральність оцінки, взаємопов'язаність застосовуваних показників, разом з тим, недоліком такої системи є те, що оцінка ефективності діяльності лише за показником рентабельності власного капіталу є неповною. В зарубіжних наукових виданнях останнім часом багато уваги приділяється методу оцінки показника економічної доданої вартості (EVA), що представляє собою різницю між чистим операційним прибутком після оподаткування та витратами на залучення капіталу. Діяльність підприємства вважається ефективною, якщо показник EVA за досліджуємий період зростає. Всі перелічені вище показники оцінки ефективності відповідають оцінці економічної ефективності діяльності організації. Разом з тим, окрім економічної ефективності існують соціальна та екологічна ефективність. Оскільки підприємство - це відкрита система, ефективність його діяльності може бути досягнута завдяки врахуванню зовнішніх факторів, інтересів різних зацікавлених груп: споживачів, держави, навколишнього середовища тощо. Отже, цілком закономірним є виникнення нових підходів до оцінки ефективності, в яких використовуються як фінансові, так і нефінансові показники. Одним із таких підходів є система збалансованих показників (BSC), запропонована Р.С Капланом та Д. П. Нортеном. [5] BSC є системою стратегічного управління бізнесом, яка переводить існуючу стратегію в площину об'єднаних причино-наслідковим зв'язком чотирьох груп показників – фінансових, взаємодії з клієнтами, внутрішніх процесів та показників навчання та розвитку персоналу. Дані показники є ключовими показниками ефективності (KPI), за досягненням яких можна оцінити ефективність діяльності підприємства. Цілком закономірно, що набір ключових показників для кожної організації є унікальним, зважаючи на галузь, в якій працює підприємство, положення на ринку, стратегічні задачі та тактику ведення бізнесу. Логічним продовженням розвитку концепції BSC стало виникнення нового підходу до вимірювання

ефективності компанії. Даний підхід був розроблений Маршалом Мейером [6] та отримав назву «процесно-орієнтованого аналізу рентабельності» (або АВРА). Переваги АВРА полягають в повноті оцінки ефективності: система створює взаємозв'язок між процесами, які відбуваються в компанії та фінансовою ефективністю. Незважаючи на переваги даного методу, його застосування для оцінки ефективності діяльності вітчизняних підприємств ускладнене тим, що необхідною умовою є впровадження на підприємстві процесно-орієнтованого обліку витрат (метод ABC). Для аналізу ефективності необхідні дані про собівартість процесу, доходи в розрізі клієнтів та дані про процеси, які здійснюються для клієнта. Суть методики можна розбити на такі етапи: 1. виділення основних бізнес-процесів та клієнтських транзакцій; 2. визначення рівня витрат на здійснення бізнес-процесів. Витрати, що складають собівартість окремого бізнес-процесу розподіляються на три категорії: короткострокові змінні витрати, які залежать від об'єму клієнтських транзакцій; довгострокові змінні витрати, які також в деякій мірі залежать від об'єму транзакцій; постійні витрати, які змінюються, якщо об'єм транзакцій потребує розширення приміщень чи нового обладнання. 3. визначення рентабельності взаємовідносин з клієнтом; 4. визначення ключових нефінансових показників: показників задоволеності клієнта, рівня обслуговування клієнта, показників операційного характеру та показників, які відносяться до людських ресурсів; 5. розрахунок винагороди співробітників компанії;

У роботі [7] пропонується оцінювати дієвість економічного механізму за допомогою системи показників, що розподіляються за наступними напрямками: стан та якість планування на підприємстві, ефективність мотивації діяльності підприємства (оцінюється виходячи з принципів комерційного розрахунку: самоокупності, самофінансування, рентабельності, порівняння витрат із результатами) і праці, ефективність ціноутворення, ефективність фінансування, ефективність господарських зв'язків (табл. 1). Така система охоплює основні елементи економічного механізму управління підприємством. Разом з тим, на наш погляд, вона не дозволяє охопити всі наслідки роботи існуючого на підприємстві економічного механізму. Окрім того, дана система розроблялася для торгових підприємств, тому деякі показники (наприклад витратність, прибутковість ціноутворення та ін.) для кожного підприємства, в залежності від його галузі, будуть своїми.

Узагальнюючи представлені підходи та методи, оцінку ефективності існуючого механізму управління пропонується проводити за схемою, наведеною на рис.1

Зазначена схема передбачає проведення оцінки ефективності у 2 етапи. Перший етап базується на використанні методу BSC, який доповнює існуючий ресурсний підхід до оцінки ефективності діяльності (який розглядає ефективність як співвідношення між результатами та використаними ресурсами).

Таблиця 1 – Групи показників дієвості економічного механізму

Стан та якість планування					
Показник	Відповідність меті	Комплексність		Ступінь виконання плану	Напруженість плану
Формула для розрахунку	Заплановане значення показника / Фактичне значення показника	Кількість планових показників / Кількість основних показників діяльності підприємства		Фактичне значення показника / Планове значення показника	Запланований кінцевий результат / Наявне значення кінцевого результату
Ефективність мотивації діяльності					
Показник	Коефіцієнт автономії		Витратовіддача		Коефіцієнт рентабельності торговельної діяльності
Формула для розрахунку	Вартість власного капіталу / Загальна сума активів підприємства		Обсяг товарообороту / Загальна сума витрат обігу		Чистий прибуток / Обсяг товарообороту
Ефективність мотивації праці					
Показник	Співвідношення середньої заробітної плати та прожиткового мінімуму	Співвідношення середньомісячної заробітної плати до середньогалузевої	Співвідношення темпів зростання фонду оплати праці та товарообороту	Співвідношення темпів зростання фонду оплати праці та чистого прибутку	
Формула для розрахунку	Середня заробітна плата по підприємству / Законодавчо встановлений прожитковий мінімум	Середня заробітна плата по підприємству / Середньогалузева заробітна плата	Темп зростання фонду оплати праці / Темп зростання товарообороту	Темп зростання фонду оплати праці / Темп зростання чистого прибутку	
Ефективність ціноутворення					
Показник	Прибутковість ціноутворення		Витратосмність ціноутворення		Рівень цін
Формула для розрахунку	Чистий прибуток від реалізації товарів / Сума доходу від торговельної діяльності		Сума витрат обігу / Сума доходу від торговельної діяльності		Ціна на товар торговельного підприємства / Ринкова ціна на даний товар
Ефективність фінансування					
Показник	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт заборгованості	Коефіцієнт оборотності капіталу	Загальний коефіцієнт рентабельності	Коефіцієнт оподаткування товарообороту
Формула для розрахунку	Поточні ліквідні активи / Боргові зобов'язання	Боргові зобов'язання / Власні кошти	Сукупний оборот / Середньорічна вартість активів балансу	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів балансу	Податкові виплати / Товарооборот
Ефективність господарських зв'язків					
Показник	Рівень виконання договірних зобов'язань			Коефіцієнт рентабельності закупівлі товару	
Формула для розрахунку	Фактична сума надходження товарів / Сума надходження товарів, передбачена договором			Чистий прибуток від угоди / Обороти по закупівлі товару згідно з угодою	

Чотири складових традиційного методу BSC доповнено п'ятою складовою – складовою впливу на зовнішнє середовище. Оскільки сучасне підприємство – відкрита система, його діяльність залежить та впливає на зовнішнє середовище. Організації, які мають за мету стабільне існування та довгостроковий розвиток мають перейматися питаннями того, щоб їх діяльність не наносила шкоди навколишньому середовищу, сприяла вирішенню соціальних проблем суспільства (забезпечення робочими місцями, тощо). Продукція, яку випускає підприємство, має гарантувати безпеку, здоров'я та якість життя. Окрім того, діяльність підприємства має підвищувати статус держави на міжнародній арені. Фінансова складова передбачає розрахунок показників рентабельності, платоспроможності (ліквідності), фінансової стійкості. Традиційні фінансові показники можна доповнити розрахунком моделі Дюпона та EVA. У складовій бізнес-процесів розраховуються показники, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства. Складова якості та розвитку персоналу

передбачає розрахунок показників, що характеризують рівень професіоналізму та компетентності працівників, ефективність мотивації (показники, запропоновані Міценко Н. Г.) Для оцінки впливу на зовнішнє середовище можна застосовувати такі показники, як розмір штрафів за недотримання екологічних норм, наявність сертифікатів, що підтверджують екологічність та безпечність продукції, тощо. Другий етап оцінки ефективності пов'язаний з оцінкою ступеня досягнення цілей та задач підприємства, тобто отримані на першому етапі якісні та кількісні показники порівнюються із розробленими нормативами та критеріями, які характеризують досягнення оперативних, тактичних та стратегічних цілей. Використовуючи дану систему оцінки, можна оцінити ефективність механізму управління підприємством в цілому. Разом з тим, відхилення того чи іншого показника від запланованого чи нормативного може сигналізувати про необхідність удосконалення окремих елементів економічного механізму.



Рис. 1 – Схема комплексної оцінки ефективності економічного механізму управління

Тому для прийняття рішення стосовно того, який елемент економічного механізму потрібно вдосконалювати, корисно використовувати систему показників, запропоновану Міценко Н. Г. [7]. Разом з тим, відхилення від бажаного значення деяких показників може бути відображенням неефективності одразу двох чи більше діючих елементів економічного механізму. Тобто прийняття рішення щодо удосконалення елементів економічного механізму залежить від знань та досвіду менеджера.

Висновки. В результаті проведеного дослідження було розглянуто існуючі підходи та методи оцінки ефективності діяльності підприємства, на основі досліджених матеріалів було запропоновано комплексну систему оцінки ефективності економічного механізму управління.

Список літератури: 1. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. — К.: Кондор, 2006. — 356 с. 2. Румянцев З. П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 304 с. 3. Ковальчук І. В. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / І. В. Ковальчук. - К. : Знання, 2008. - 679 с. 4. Економіка і фінанси підприємства [Текст] / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопшин-Рашкевич

- Львів : Магнолія-2006, - 408 с. 5. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. — 214 с. 6. Мейер М. В. Оценка эффективности бизнеса / М. В. Мейер. — М.: ООО «Вершина», 2004. - 272 с. 7. Міценко Н. Г. Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства [Текст] : монографія / Н. Г. Міценко, Н. І. Дуляба; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. - Львів: ЛКА, 2012. - 223 с.

Bibliography (transliterated): 1. Zavads'kyj J. S., Osovs'ka T. V., Jushkevych O. O. *Ekonomichnyj slovnyk*. — Kyi'v: Kondor, 2006. Print. 2. Rumjanceva Z. P. *Obshhee upravlenie organizacij. Teorija i praktika: Uchebnik*. — Moscow: INFRA-M, 2007. Print. 3. Koval'chuk I. V. *Ekonomika pidpryemstva [Tekst] : navch. posibnyk* - Kyi'v: Znannja, 2008. Print. 4. Petrovych J. M., L. M. Prokopyshyn-Rashkevych *Ekonomika i finansy pidpryemstva [Text]* - L'viv: Magnolija-2006. Print. 5. Kaplan R. S. D. P. Norton. *Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviju: Per. s angl.* — Moscow: ZAO «Olimp-Biznes», 2003. Print. 6. Mejer M. V. *Ocenka jeffektivnosti biznesa* — Moscow: ООО «Vershina», 2004. Print. 7. Micenko N. G. *Diagnostyka dijevosti ekonomichnogo mehanizmu torgovel'nogo pidpryemstva [Tekst] : monografija* / N. G. Micenko, N. I. Duljaba; Ukoopspilka, L'viv. komerc. akad. - L'viv: LKA, 2012. Print.

Надійшла (received) 03.06.2015

Тімченко Олена Олександрівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (099) 313-83-97; e-mail: t.elena-1993@mail.ru.

Timchenko Olena Oleksandrivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (099) 313-83-97; e-mail: t.elena-1993@mail.ru.

Черепанова Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (099) 761-55-40; e-mail: vitacherepanova@mail.ru.

Cherepanova Victoria Oleksandrivna – Candidate of Economic Sciences, Full Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor at the Business Administration and Personnel Management Department; tel.: (099) 761-55-40; e-mail: vitacherepanova@mail.ru.

В.В. АЛЕКСАНДРОВ, М.І. ЛИСАК, О.В. ШКРЬОГАЛ

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙ

У сучасному розвитку економіки суб'єкти господарювання намагаються найбільш ефективно реалізувати свої функціональні завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів, основних та оборотних фондів, кадрового та виробничого потенціалу. Виробничі підприємства повинні мати засоби виробництва, які є основою продуктивної діяльності всієї системи загалом. Вони становлять основний капітал суб'єктів господарювання. У даній статті розглянуто напрямки підвищення ефективності використання основних фондів підприємства при впровадженні інновацій.

Ключові слова: основні фонди, інновації, інноваційний потенціал, аналіз, інтенсифікація, суб'єкт господарювання.

Вступ

У постіндустріальний період розвитку економіки більшість підприємств для забезпечення свого розвитку змушені задовольняти постійно мінливі потреби ринку. В результаті на підприємствах відбувається безперервне вдосконалення виробничого процесу на основі продуктивних і технологічних інновацій. Як правило, освоєння інновацій неможливе без відповідного інноваційного розвитку основних фондів підприємства, яке вимагає інвестиційних ресурсів, що відповідають умовам ринкової економіки.

Спираючись на все вище зазначене потрібно ширше розглянути поняття інноваційного потенціалу, інноваційної діяльності та їх впливу на основні фонди.

Аналіз останніх досліджень та літератури

Теоретичні основи інновацій були вивчені Т. П. Макаровською, Власовою А. М., Гуржій А. М., Каракай І. О., Петренко Б. М. Спираючись на їхню діяльність в широкому понятті можна визначити, що головним чинником економічного зростання й забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій, які перетворюються на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграють провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань.

У сучасній економічній літературі вживають поняття "капітал" і "фонди". Де які економісти ототожнюють їх, тобто вважають, що це є ресурси, необхідні для організації виробництва. Ці поняття не можна вважати тотожними, бо фонди включають не тільки засоби виробництва, а й грошові ресурси, необхідні для відновлення засобів виробництва.

Основні фонди – це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду часу, зберігають при цьому впродовж усього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію по частинах у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань.

Основні фонди поділяються на основні виробничі і основні невикористані фонди.

До основних виробничих фондів належать ті основні фонди, які беруть участь у виробничому процесі безпосередньо (верстати, устаткування тощо), або створюють умови для виробничого процесу (виробничі будівлі, споруди тощо). Основні

невиробничі фонди – це об'єкти культурно-побутового призначення (клуби, їдальні тощо). Основні фонди ще називають поза оборотними, або низькооборотними, активами; у вартісній оцінці вони становлять значну частину статутного капіталу підприємства.

Типовий склад основних виробничих фондів виробничих підприємств такий: будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини й устаткування, прилади, лабораторне обладнання, обчислювальна техніка, транспортні засоби, інструмент і пристосування, виробничий й господарський інвентар тощо[1].

Розрізняють активну й пасивну частини основних фондів. Ті фонди (машини, обладнання), які беруть безпосередню участь у виробничому процесі, належать до активної частини основних фондів. Інші (будівлі, споруди), які забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу, відносять до пасивної частини основних фондів.

Аналіз спеціальних джерел показав, що проблема ефективності використання основних фондів часто аналізується в роботах багатьох вчених, бо основні засоби посідають одне з перших місць в діяльності будь-якого підприємства, а відповідно і в випуску потрібної кількості та якості продукції. Основні фонди можна подати, як виражені у грошовій формі засоби виробництва, які беруть участь багаторазово у виробничому процесі і переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами[2].

До основних фондів належать об'єкти, які служать не менше року і вартістю вище певної величини, що встановлюється в залежності від динаміки цін на продукцію фондостворюючих галузей.

Основні фонди відносяться до виробничих активів, так як створюються і використовуються в процесі виробництва.

Надійним підґрунтям для забезпечення ефективності інноваційної діяльності є інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних можливостей усіх суб'єктів господарської діяльності. Інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та поліпшення ефективності використання

основних фондів, а також підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому[3].

Отже, потенціал це не просто показник, що характеризує стан об'єкта (системи), а категорія, що одночасно відображає сутність методологічних основ безліччереальних процесів і явищ.

Зважаючи на це, інноваційний потенціал та інноваційна діяльність будуть грати вагомий роль у ефективності використання основних фондів на підприємстві.

У цьому зв'язку особливої актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств і, зокрема, інноваційного потенціалу як системного показника, що характеризує рівень ефективності підприємства, зокрема основних фондів, у реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Метою статті є аналіз впливу інноваційного потенціалу підприємства та його інноваційної діяльності на власні основні фонди.

Постановка проблеми.

Основні фонди завжди були ключовою складовою у діяльності підприємства та виробництва продукції. Для того, щоб підвищити ефективність використання основних фондів та зменшити їх знос, підприємство може використовувати наступні засоби: збільшення змінності роботи устаткування та ступеня використання потужності обладнання, скорочення внутрішніх простоїв, підвищення кваліфікації користувачів, підвищення рівня організації догляду за фондами, своєчасне проведення капітального ремонту, а також планово-попереджувальних заходів, підвищення якості трудової дисципліни, оптимальний склад верстатного парку, забезпечення виробництва необхідною кількістю робітників, забезпеченість матеріалами та інвентарем і т.д. Багато з вищезазначених заходів використовується на підприємствах, але вони не приносять очікуваний результат[4]. Спираючись на це, в організаціях бажано використовувати нову інноваційну складову – інтенсифікацію виробництва. Це актуальне господарче завдання, спрямоване на розгляд деяких інвестиційних ресурсів, як передових складових для інноваційного розвитку основних засобів підприємства.

Інтенсифікації виробництва можна досягнути шляхом удосконалення функціонування всіх основних процесів, які беруть участь у відтворенні сукупного суспільного продукту. Це стає можливим завдяки поєднанню передових методів господарювання та наукових досягнень[5].

Матеріали досліджень.

На підприємстві постійно відбувається певна сукупність процесів та явищ. Умовно їх можна поділити на традиційні та інноваційні. До традиційних процесів можна віднести ті, які відбуваються кожний встановлений проміжок часу, можливо навіть з повторами. Інноваційні – це якісно новий рівень явищ.

Раніше у виробництві домінували традиційні процеси, коли економіка на протязі довгого періоду часу розвивалась на екстенсивному рівні. Однак такі засоби себе вичерпали та стали невідгідними. Результатами інноваційних процесів є запровадженні у господарську практику нововведень. Імпульсом для нововведень на підприємстві є людські потреби та проведення теоретичних дослідів. За своїм характером нововведень поділяються на технічні, організаційні, економічні, соціальні та юридичні. За масштабом їх можна поділити на локальні та глобальні. Глобальні є здебільш революційними і повністю змінюють організаційний рівень виробництва. Класифікація інновацій потрібна саме для того, щоб конкретизувати напрямки інноваційного процесу, оцінити його результативність та сформулювати потрібні механізми[6].

Зазвичай до позитивних змін на підприємстві призводять ефективні технічні та організаційні нововведення, а все зростаюча актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює їх розв'язання за допомогою нових організаційно-технічних і економічних рішень. Не окремі, а саме загалом усі нововведення на підприємстві мають спиратися на юридичне підґрунтя, відповідно нормативно-законодавчим актам. За умови, що підприємство буде постійно використовувати всі локальні та глобальні нововведення, то вони можуть забезпечити максимальний позитивний вплив. Найбільший за своїми наслідками вплив на підприємство надають організаційні та технічні нововведення.

Технічні нововведення на підприємстві впливають не тільки на організацію самого виробництва. Не малий внесок вони несуть на соціальні процеси. Тому, при введенні нової техніки на виробництво, показники ергономічності та екологічності повинні бути на найвищому рівні. До речі, забруднене повітря негативно впливає не тільки на промислово-виробничий персонал, але й на промислове устаткування.

Для підвищення ефективності використання основних засобів, потрібна розробка і реалізація цільових програм інноваційної діяльності з інтенсифікації і розвитку виробництва. Інтенсифікація виробництва - процес і організація розвитку виробництва, в якому застосовуються найбільш ефективні засоби виробництва, а також розширення виробництва. Процес перетворення витрати ресурсів, а також застосування нового обладнання, яке дозволяє викликати зростання продуктивності.

Наявна на більшості виробничих підприємств техніка, обладнання та інші фонди за всіма основними характеристиками вже давно потребують модернізації. Істотна частка витрат великих виробничих підприємств припадає на активну частину основних фондів - обладнання, транспорт, оргтехніку. Непередбачені ремонти, планово-попереджувальні заходи та простой устаткування - це одна з головних виробничих проблем. Коли лінії безперервного циклу

зупиняються, підприємство несе досить відчутні втрати. Якщо ж регламентні роботи проводяться своєчасно, то ймовірність виходу обладнання з ладу скорочується[7].

Забезпечити безперебійну виробничу діяльність і скоротити витрати з використання обладнанням можливо, використовуючи закордонний досвід з управління інноваціями у сфері основних фондів, а саме за допомогою систем автоматизованого управління. Такі системи ґрунтуються на комплексному використанні технічних, математичних, інформаційних та організаційних засобів для управління складними технічними й економічними об'єктами.

Залежно від об'єкта управління автоматизовані системи поділяють на автоматизовані системи управління технологічними процесами і автоматизовані системи організаційного управління різних класів: автоматизовані системи управління підприємством, галузеві автоматизовані системи управління, територіальні автоматизовані системи управління автоматизовані системи, спеціалізовані автоматизовані системи управління функціональних органів управління господарством - планових, статистичних, фінансових тощо.

Ядром таких систем є ієрархічне дерево обладнання. Така структура легко створюється і може мати не обмежену можливість. Кожній одиниці обладнання привласнюється унікальний номер і фіксується її місце розташування. Система дозволяє зберігати відомості про одиниці обладнання, витрати, архівовані, інформацію про переміщення верстатів по цехах заводу. Інтегровані функції безпеки дають можливість контролювати роботу з небезпечними матеріалами. За допомогою таких систем можна одночасно ставити послідовність з декількох операцій: переглядати докладну інформацію щодо планування робіт, по витратах праці, матеріалів, обладнання, аналізувоб'їв і пов'язаних з ними документів. За допомогою таких систем можна планувати профілактичні зупинки обладнання, навести елементарний порядок, тобто розібратися, що, власне, є на підприємстві, а чого немає, який стан обладнання, де воно знаходиться, коли було закуплено[8].

У таких системах до "віртуальних" верстатів, устаткування, деталей можна прикріплювати файли з кресленнями, схемами і технічним описом. Це підвищує зручність роботи, знижує трудомісткість і терміни виконання. Крім того, система надає користувачам можливість повнофункціонального управління документами. Будь-яке підприємство має свій алгоритм діловодства, де прописано, як повинні діяти співробітники в тому чи іншому випадку. Система автоматизації управління дозволяє, наприклад, чітко визначити схему узгодження закупівлі запчастин. Впровадження таких систем доцільно на підприємствах, де чисельність робітників від ста чоловік і більше; кількість робочих місць і кількість обладнання - більше десяти. До таких систем можуть належати: NAUMEN, Softline, Terrasoft, Maximo, OmniWay та інші.

Так, наприклад, система Maximo базується на веб-технологіях комплекс програмних продуктів, реалізований на єдиній програмній платформі, що забезпечує всебічне уявлення всіх видів корпоративних активів і дозволяє визначати їх невикористовуваний потенціал. Рішення на базі платформи Maximo дозволяють керівнику досягти максимальної віддачі витрат інвестицій в активи за рахунок: зниження трудовитрат, поліпшення планування, оптимізації складських запасів, скорочення простоїв, управління ризиками, відповідності вимогам наглядових органів.

Система Maximo ефективно накопичує й аналізує дані про активи і робочих процесах компанії. Maximo впроваджується в електроенергетичний сектор, гідроенергетику, трубо прокат, банківська сфера, металургія.

Для отримання максимальної віддачі від використання активів, система Maximo надає можливість вироблення комплексних програм для профілактичного обслуговування активів, планових регламентних робіт та аварійного ремонту. Комплексна реалізація цих заходів сприятиме скороченню витрат і збільшенню часу безвідмовної роботи обладнання.

Результати впровадження такої системи дійсно ефективні. Так наприклад, програмна платформа IBM Maximo Asset Management дозволить співробітникам будь-якої банківської організації, здійснювати роботу з усім пулом існуючої інформації по кредитах і застав клієнтів з різних секторів бізнесу, а також створювати консолідовані звіти з різних аспектів діяльності.

Таким чином, інтенсифікація виробництва, як сторона інноваційного потенціалу може максимально генерувати високу інноваційну активність та збільшувати ефективність використання основних фондів. Важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрямки ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу об'єктиві оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

Результати досліджень. В статті визначені основні елементи інноваційного розвитку, при впровадженні яких можливо удосконалити ефективність використання основних фондів на підприємстві. Це можливо завдяки розумному використанню інноваційного потенціалу. Насамперед за рахунок інтенсифікації виробництва, тобто впроваджуючи автоматизовані системи управління суб'єктами господарювання.

Таким чином, можна сказати, що інноваційний потенціал підприємства дає можливість створювати високу інноваційну активність для збільшення ефективності використання основних фондів.

Висновки. На даному етапі розвитку української галузі, дуже важливими є проблеми ефективності

використання основних фондів підприємства, конкурентоспроможності підприємства та випуску достатньої для споживачів якісної продукції. Перехід до ринкової системи господарювання не можливий без вирішення цих проблем. Відвирішення поставлених питань залежить місцесуб'єкта господарювання в економіці, його фінансовий стан, конкурентоздатність на ринку.

Технічний рівень, якість, надійність, довговічність продукції залежить від якісного стану техніки й ефективності її використання, що визначає ефективність виробництва загалом.

Цю проблему можливо вирішити за допомогою вже існуючого потенціалу підприємства та інноваційної діяльності підприємства, яка може полягати в покращенні роботи обладнання та підприємства в цілому, шляхом оптимізації подачі заявок на введення, ремонт і виведення обладнання. Вище перераховані аспекти дозволять керівникам підприємств зрозуміти необхідність інноваційної діяльності в розвитку підприємства, а зокрема для підвищення ефективності використання основних фондів.

Список літератури: 1.Беленький П. Е. Управление техническим и организационным развитием предприятия. / П. Е. Беленький, Ю. Л. Гиттик, Т. В. Ландина — К.: Техніка, 2008 — 96 с. 2.Василенко Б. А. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. / Б. А. Василенко — К.: ЦУЛ, 2005 — 440 с. 3.Власова А. М. Інноваційний менеджмент:

Навч. посіб. / А. М. Власова — К.: КНЕУ, 2007. — 92 с. 4.Гуржій А. М. Інноваційна діяльність в Україні: Монографія / А. М. Гуржій, О. Б. Каракай, В. С. Петренко- К.: УкрШТЕІ, 2006. — 152 с. 5.Должанський І. І. Управління потенціалом підприємства: Навч. посіб. / І. І. Должанський, Т. О. Загорни- К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 362 с. 6.Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федулова — К.: Основа, 2005. — 552 с. 7.Краснокутська І. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. / І. В. Краснокутська — К.: КНЕУ, 2003. — 502 с. 8.Микитюк І. С. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. / І. С. Микитюк- К.: ЦУЛ, 2007. — 298 с.

Bibliography (transliterated): 1. Belenky P. E., Hytтыk Y. L., Landyna T. V. *Management tehnycheskymorhanyzatsyonnyim and development company.* - Kiev: Technology, 2008. 2. Vasilenko B. A. *Innovation Management: Training, guidances.* - Kiev: TSUL. - 440 p., 2005. 3. A. Vlasova A. M. *Innovation Management: Training, guidances.* - Kiev: KNEU, 2007. - 92 p. 4. Gurzhiy A. M., Karakay O. B., Petrenko V. S., *Innovation Activity in Ukraine: Monograph.* - Kiev: UkrShTEI, 2006. - 152 p. 5. Dolzhanskiy I. I., Zagornu T. O. *Management capabilities enterprise: Teach. guidances.* - Kiev: Centre textbooks, 2006. - 362 p. 6. Fedulova L. I. *Innovative economy: model, system management, public policy* - Kiev: Osнова, 2005. - 552 p. 7. Krasnokutskaya I. V. *Innovation Management: Training, guidances.* - Kiev: KNEU, 2003. - 502 p. 8. Mykytiuk I. S. *Innovation Management: Training, guidances.* - Kiev: TSUL, 2007. - 298 p.

Надійшла (received) 03.06.2015

Александров Віталій Володимирович – асистент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (099) 186 – 90 - 01, e-mail: alexandrov.v@mail.ru

Aleksandrov Vitaliy Volodymyrovych - assistant, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", tel.: (099) 186 - 90 - 01, e-mail: alexandrov.v@mail.ru

Лусак Марина Ігорівна – студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (095) 131 - 18 - 51, e-mail: lysak.marina@mail.ru

Lisak Igorivna Marina - student Natsionalnytehnichny universitet "Harkivsky politechnichnyinstitut", tel.: (095) 131 - 18 - 51, e-mail: lysak.marina@mail.ru

Шкрюгал Ольга Володимирівна – студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (066) 424 – 50 - 52, e-mail: Olyushka1993@inbox.ru

Shkrogal Olga Volodymyrivna - student Natsionalnytehnichny universitet "Harkivsky politechnichnyinstitut", tel.: (066) 424 - 50 - 52, e-mail: Olyushka1993@inbox.ru

В. Я. ЗАРУБА, О. М. ПИГНАСТЫЙ, В. Д. ХОДУСОВ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДВИЖЕНИЯ ПРЕДМЕТА ТРУДА ПО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ МАРШРУТУ В ДВУХКООРДИНАТНОМ ОПИСАНИИ

Рассмотрено движение предметов труда по поточной технологической линии в двухмерном пространстве состояний. Определена метрика пространства. Введено понятие технологического события в пространстве состояний. В пространстве состояний интервал между технологическими событиями определяет необходимое количество ресурсов для перехода предмета труда из одного состояния в другое состояние. Для построения траектории объекта труда в пространстве состояний был использован вариационный принцип. Вариационный принцип позволил записать уравнение Эйлера. Для движения одного предмета труда в двухмерном пространстве состояний записана система уравнений Эйлера. Приведена система уравнений Эйлера для траектории одного предмета труда в многомерном пространстве состояний. Решена система уравнений Эйлера для случая движения предмета труда в двухкоординатном пространстве состояний. Решение системы уравнений позволило получить состояния предмета труда в заданный момент времени. Записано решение для равномерного переноса технологических ресурсов на предмет труда при переходе от одной технологической операции к другой. При построении модели для партии предметов труда были введены ограничения. Эти ограничения определяют порядок обработки предметов труда. Уравнение траектории предмета труда записано с использованием функции Лагранжа. Функция Лагранжа учитывает ограничений, которые наложены на производственную систему. Сделаны выводы о целесообразности использования рассмотренных моделей при расчете производственного цикла обработки партии деталей на поточной линии и прогнозировании использовании требуемых технологических ресурсов.

Ключевые слова: предмет труда, уравнение движения, двухкоординатное описание, уравнения Эйлера, технологический ресурс, производственный цикл.

Введение. Производство представляет собой сложный процесс превращения сырья, материалов и полуфабрикатов в готовую продукцию. Технологический процесс - часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда [1]. Основными элементами технологического процесса являются труд, средства труда и предметы труда. Изготовление продукции с заданными свойствами предприятия обеспечивается средствами труда: оборудованием, инструментом, приспособлениями, оснасткой. С помощью средств труда человек воздействует на предмет труда. Каждый предмет труда характеризуется свойствами [2]. Признак, количественно характеризующий любые свойства или состояния изделия называется параметр изделия [2]. По мере превращения в готовую продукцию предметы труда проходят отдельные, как правило, хорошо различимые во времени и пространстве стадии технологической обработки, что позволяет их рассматривать в качестве объектов планирования и управления. Последовательное изменение состояния или свойств предметов труда происходит в процессе перехода от одной технологической операции к другой может быть представлено траекторией движения предмета труда в пространстве состояний. Известно достаточно большое количество работ, использующих современный подход PDE-моделирования поточного производства, рассматривающих движение предметов труда в одномерном пространстве состояний [3,4]. В частности, в работах Armbruster D, Kempf K состояние предмета труда определяется безразмерным параметром x , ($x \in [0,1]$) характеризующим степень готовности предмета труда, а в работах [4] стоимостью S перенесенных технологических ресурсов на предмет труда ($S \in [0, S_d]$), где S_d - нормативная себестоимость изготовления изделия.

Таким образом, в ходе технологической обработки предмет труда переходит из одного состояния в другое состояние. При этом меняются параметры, определяющие свойства предмета труда. Изменение свойств описывается агрегированными переменными x и S . При этом изменение свойств предмета труда тесно связано с воздействием на него технологического оборудования. В ходе такого воздействия на предмет труда переносятся технологические ресурсы, стоимость которых определена. Таким образом, изменение свойств предметов труда определено количеством перенесенных технологических ресурсов определенной стоимости. Если состояние предмета труда может быть описано параметрами, каждый из которых характеризует изменение определенного свойства, то изменение свойств предмета труда при переходе из одного состояния в другое будет соответствовать сумме стоимостей технологических ресурсов, перенесенных на предмет труда в результате такого перехода. Такой подход позволяет ввести метрической пространство, длина траектории, соединяющая точки, соответствующие переходу предмета труда из одного состояния в другое, будет соответствовать изменению его стоимости. Полная стоимость изготовления предмета труда соответствует длине траектории в пространстве состояний при переходе от начальной точки траектории к конечной точки траектории. Изменение же параметра, характеризующее изменение определенного свойства предмета труда сложно выразить через переменную, определяющую степень готовности предмета труда x . Следует, однако, заметить, что при решении некоторых задач, для которых состояние предмета труда может быть выражено одним параметром, соответствующим изменению состояния предмета труда, возможен переход к безразмерному параметру $x = S/S_d$ [4, стр.208], что является частным случаем.

Моделирование движения предмета труда в двумерном пространстве состояний. Рассмотрим технологический процесс, состоящий из M различных друг от друга стадий технологической обработки предмета труда, позволяющих разбить траекторию движения предмета труда на M участков, соответствующих той или иной технологической операции. Будем характеризовать каждую технологическую операцию временем технологической обработки Δt_m (час), в течение которого технологическое оборудование воздействует на предмет труда, потребляя при этом электроэнергию в размере Δq_{1m} (кВт*час) и сырье весом Δq_{2m} (кг). Стоимость электроэнергии в зависимости от времени суток для m -ой технологической операции составляет Z_{1m} (грн/(кВт*час)), а цена сырья Z_{2m} (грн/кг).

Рассмотрим два близких события, зафиксированных нами при движения предмета труда по технологическому маршруту в момент времени t_1 и $t_2 = t_1 + dt$. Пусть первое событие определяется параметрами состояния предмета труда (q_1, q_2) , а второе $(q_1 + dq_1, q_2 + dq_2)$. За время dt перехода из одного состояния в другое в ходе выполнения технологической операции на предмет труда переносятся технологические ресурсы с интенсивностью $\mu_q(q_1, q_2)$ (грн/час). Будем полагать, что в технологическом пространстве состояний (q_1, q_2) определена метрика, с учетом которой квадрат элемента длины dS^2 представляет выражение $dS^2 = a_{11} \cdot dq_1^2 + 2a_{12} \cdot dq_1 dq_2 + a_{22} \cdot dq_2^2$, (грн²) (1) где координатные функции пространства состояний определены как $a_{11} = (Z_1(q_1))^2$,

$$a_{12} = a_{21} = Z_1(q_1)Z_2(q_2), \quad a_{22} = (Z_2(q_2))^2. \quad (2)$$

Для интервала $d\mathcal{R}$ между двумя событиями, произошедшими с одним и тем же предметом труда в технологическом пространстве состояний (q_1, q_2) справедливо неравенство

$$(d\mathcal{R})^2 = (\mu_q(q_1, q_2) \cdot dt)^2 - dS^2 \geq 0. \quad (3)$$

Неравенство (3) означает, что предмет труд в ходе технологической обработки потребляет технологические ресурсы в количестве не большем, чем ему может быть передано от технологического оборудования. Уравнение (3) представляет собой уравнение неудерживающей связи для рассматриваемого пространства состояний, будет использовано ниже для построения целевой функции производственной системы.

Выберем для дальнейшего рассмотрения изменения состояния предмета труда в результате его технологической обработки координаты (S_1, S_2) , такие, что $dS_1 = Z_1(q_1) \cdot dq_1$, $dS_2 = Z_2(q_2) \cdot dq_2$. Выбор координат в стоимостном представлении позволяет более наглядно представить процесс сложения технологических ресурсов, перенесенных на предмет труда. Изменении количества технологических ресурсов, перенесенных на предмет

труда, приводит к изменению стоимости предмета труда, состоящей из стоимости отдельных технологических ресурсов, определяющих состояние предмета труда. Правило сложения технологических ресурсов в пространстве состояний определено метрикой пространства. Тогда в новых координатах (S_1, S_2) (1) – (3) примет вид

$$(d\mathcal{R})^2 = (\mu_\psi(S_1, S_2) dt)^2 - \sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 b_{ij} dS_i dS_j \geq 0, \quad b_{11} = 1, \quad b_{21} = b_{12} = 1, \quad b_{22} = 1. \quad (4)$$

При исследовании движения предмета труда по технологическому маршруту будем исходить из того, что за время dt технологические ресурсы в количестве $\mu_\psi(S_1, S_2) dt$ (грн), переносятся на предмет труда с минимальными потерями, в результате чего происходит изменение параметров состояния предмета труда на величину, эквивалентную стоимости ресурсов $\sqrt{\sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 b_{ij} dS_i dS_j}$.

Потребуем, чтобы технологический процесс обработки предмета труда выполнялся согласно нормативным конструкторским и технологическим параметрам, что определяется функционалом

$$\mathcal{R} = \int_0^{Td} \sqrt{(\mu_\psi(S_1, S_2) \cdot dt)^2 - \sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 b_{ij} dS_i dS_j} = \int_0^{Td} J(S_1, S_2, \mu_1, \mu_2) dt, \quad J(S_1, S_2, \mu_1, \mu_2) = \sqrt{(\mu_\psi(S_1, S_2))^2 - \sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 \mu_i \cdot \mu_j}, \quad (5)$$

где Td - время движения предмета труда по технологическому маршруту, начиная с момента поступления на поточную линию и заканчивая выходом готового изделия.

Из равенства нулю вариации $\delta\mathcal{R} = 0$ следуют уравнения Эйлера для вариационной задачи с функционалом (5), описывающие изменение состояния предмета труда, описываемого параметрами S_1, S_2 :

$$\begin{cases} \frac{d}{dt} \frac{\partial J(S_1, S_2, \mu_1, \mu_2)}{\partial \mu_1} = \frac{\partial J(S_1, S_2, \mu_1, \mu_2)}{\partial S_1} \\ \frac{d}{dt} \frac{\partial J(S_1, S_2, \mu_1, \mu_2)}{\partial \mu_2} = \frac{\partial J(S_1, S_2, \mu_1, \mu_2)}{\partial S_2} \end{cases}, \quad (6)$$

Если положить, что интенсивность переноса технологических ресурсов $\mu_\psi(S_1, S_2)$ может быть представлена в виде суммы интенсивностей $\mu_{\psi_j}(S_j)$

$$\mu_\psi(S_1, S_2) = \sum_{j=1}^2 \mu_{\psi_j}(S_j), \quad (7)$$

то система уравнений (6) примет вид

$$\begin{cases} \frac{d\mu_1}{dt} = \mu_{\psi_1}(S_1) \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_1}(S_1)}{\partial S_1}; \\ \frac{d\mu_2}{dt} = \mu_{\psi_2}(S_2) \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_2}(S_2)}{\partial S_2}. \end{cases} \quad (8)$$

В общем случае z -мерного пространства система уравнений (8) может быть записана в общем виде:

$$\begin{cases} \frac{d\mu_1}{dt} = \mu_{\psi_1}(S_1) \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_1}(S_1)}{\partial S_1}; \\ \frac{d\mu_2}{dt} = \mu_{\psi_2}(S_2) \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_2}(S_2)}{\partial S_2}; \\ \frac{d\mu_j}{dt} = \mu_{\psi_j}(S_j) \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_j}(S_j)}{\partial S_j}; \end{cases} \quad \mu_{\psi}(S_1, S_2, \dots, S_z) = \sum_{j=1}^z \mu_{\psi_j}(S_j); \quad (9)$$

Следует заметить, что система уравнений (8) может быть получена, если подынтегральная функция представлена в виде

$$J = \frac{1}{W} \left(\mu_{\psi}(S_1, S_2, \dots, S_z) - \sum_{j=1}^z \mu_j \right)^W, \quad \mu_{\psi}(S_1, S_2, \dots, S_z) = \sum_{j=1}^z \mu_{\psi_j}(S_j). \quad (10)$$

где целевая функции содержит выражение, определяемое удерживающей связью вида (3) со строгим равенством. Действительно, выполнив дифференцирование

$$\begin{aligned} \frac{\partial J}{\partial \mu_j} &= - \left(\mu_{\psi}(S_1, S_2, \dots, S_z) - \sum_{j=1}^z \mu_j \right)^{W-1}; \\ \frac{d}{dt} \frac{\partial J}{\partial \mu_j} &= - \frac{d}{dt} \left(\mu_{\psi} - \sum_{j=1}^z \mu_j \right)^{W-1} = \\ &= -(W-1) \left(\mu_{\psi} - \sum_{j=1}^z \mu_j \right)^{W-2} \cdot \sum_{j=1}^z \frac{\partial \mu_{\psi}}{\partial S_j} \mu_j + \\ &+ (W-1) \left(\mu_{\psi} - \sum_{j=1}^z \mu_j \right)^{W-2} \cdot \sum_{j=1}^z \frac{d\mu_j}{dt} = \\ &= -(W-1) \left(\mu_{\psi} - \sum_{j=1}^z \mu_j \right)^{W-2} \cdot \left(\sum_{j=1}^z \frac{\partial \mu_{\psi}}{\partial S_j} \mu_j - \sum_{j=1}^z \frac{d\mu_j}{dt} \right) \\ \frac{\partial J}{\partial S_j} &= \left(\mu_{\psi} - \sum_{j=1}^z \mu_j \right)^{W-1} \cdot \frac{\partial \mu_{\psi}}{\partial S_j} \mu_j, \end{aligned}$$

и используя (6), получим

$$\frac{d\mu_j}{dt} = \mu_{\psi_j}(S_j) \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_j}(S_j)}{\partial S_j}, \quad j = 1..z \quad (11)$$

$$\mu_{\psi}(S_1, S_2, \dots, S_z) = \sum_{j=1}^z \mu_{\psi_j}(S_j),$$

Решим систему уравнений (9). Зависимость $\mu_{\psi_j}(S_j)$ определим из технологической документации, которая характеризует заданный технологический процесс на предприятии в виде норм расходов сырья и материалов, а также сменных норм, утвержденных для каждой технологической операции.

Используя значения таблицы №1 для m -ой технологической операции, вычислим значения в таблице №2, определим функцию $\mu_{\psi_j}(S_1)$. Табличное значение $\mu_{\psi_j}(S_{m1})$ представим аналитической функцией (рис.1)

$$\mu_{\psi_j}(S_1) = 15 \text{ (грн/час)} \quad (12)$$

Аналогично, используя значения таблицы №3 для m -ой технологической операции, определим функцию $\mu_{\psi_2}(S_2)$. Табличное значение $\mu_{\psi_2}(S_{2m})$ представим аналитической функцией (рис.2)

$$\mu_{\psi_2}(S_2) = \sqrt{40 \cdot S_2} \quad (13)$$

Действительно, подставив в (13) табличные значения S_{m2} , получим табличные значения $\mu_{\psi_2}(S_{m2})$. График функции $\mu_{\psi_2}(S_2)$ представлен на рисунке 2.

$$\begin{cases} \frac{d\mu_1}{dt} = 0; \\ \frac{d\mu_2}{dt} = \mu_{\psi_2} \cdot \frac{20}{2 \cdot \sqrt{40 \cdot S_2}} = \mu_{\psi_2} \cdot \frac{20}{\mu_{\psi_2}} = 20. \end{cases} \quad (14)$$

Решение системы (14) может быть представлено в следующем виде

$$\begin{cases} S_1 = C_2 \cdot t + C_1; \\ S_2 = 10 \cdot t^2 + B_2 \cdot t + B_1 \end{cases} \quad (15)$$

Подставим выражения для интенсивностей $\mu_{\psi_j}(S_1)$, $\mu_{\psi_2}(S_2)$ (12), (13) в систему уравнений (8), получим тождественное равенство.

Коэффициенты C_j и B_j определим из начальных условий

$$S_1(0) = 0; \quad S_2(0) = 0, \quad (16)$$

$$\mu_1(0) = \mu_{\psi_1}(0) = 15; \quad \mu_2(0) = \mu_{\psi_2}(0) = 0.$$

Откуда

$$\begin{cases} S_1 = 15 \cdot t; \\ S_2 = 10 \cdot t^2; \end{cases} \quad \begin{cases} \mu_1 = 15; \\ \mu_2 = 20 \cdot t. \end{cases} \quad (17)$$

Если из (17) выразить $t = \sqrt{\frac{S_2}{10}}$ и подставить в выражение для μ_2 , получим

$$\begin{cases} \mu_1 = 15 = \mu_{\psi_1}(S_1); \\ \mu_2 = 20 \cdot t = 20 \cdot \sqrt{\frac{S_2}{10}} = \sqrt{40 \cdot S_2} = \mu_{\psi_2}(S_2) \end{cases} \quad (18)$$

Исключив параметр t , установим взаимосвязь между перенесенными технологическими ресурсами на предмет труда $S_1(t)$, $S_2(t)$:

$$S_2 = \frac{10}{225} S_1^2 \quad (20)$$

Выражение (20) полезно использовать при построении системы управления запасами предприятия. В момент времени t предмет труда находится в точке с координатами $S_1(t)$, $S_2(t)$, в которой на предмет труда переносятся технологические ресурсы с интенсивностью

$\mu_1 = \mu_{\psi_1}(S_1(t))$, $\mu_2 = \mu_{\psi_2}(S_2(t))$. В случае обработки на технологической линии только одного предмета труда, его траектория совпадает с нормативной траекторией для технологического процесса, определяемой функциями $\mu_{\psi_1}(S_1(t))$, $\mu_{\psi_2}(S_2(t))$:

$$\begin{cases} \frac{dS_{\psi_1}}{dt} = \mu_{\psi_1}(S_{\psi_1}) \\ \frac{dS_{\psi_2}}{dt} = \mu_{\psi_2}(S_{\psi_2}) \end{cases} \quad (21)$$

В заключении заметим, что система (8) позволяет перейти от двух координатного описания движения предмета труда в координатном пространстве к пространству состояний одной координаты. Если воспользоваться правилом сложения состояний в заданной метрике (1) пространства состояний и ввести обозначения:

$$S(t) = S_1(t) + S_2(t), \\ \mu_{\psi}(S(t)) = \mu_{\psi_1}(S_1(t)) + \mu_{\psi_2}(S_2(t)), \quad (22)$$

то система уравнений (8) примет вид

$$\frac{d\mu_1}{dt} + \frac{d\mu_2}{dt} = \mu_{\psi_1} \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_1}(S_1)}{\partial S_1} + \mu_{\psi_2} \cdot \frac{\partial \mu_{\psi_2}(S_2)}{\partial S_2}$$

или

$$\frac{d\mu}{dt} = \frac{\partial \mu_{\psi}(S)}{\partial S} \mu_{\psi}(S), \quad (23)$$

где

$$\frac{d\mu_1}{dt} + \frac{d\mu_2}{dt} = \frac{d\mu_1 + d\mu_2}{dt} = \frac{d\mu}{dt}, \\ \mu_1 \frac{\partial \mu_{\psi_1}(S_1)}{\partial S_1} + \mu_2 \frac{\partial \mu_{\psi_2}(S_2)}{\partial S_2} = \frac{\partial \mu_{\psi_1}(S_1)}{\partial S_1} \frac{dS_1}{dt} + \frac{\partial \mu_{\psi_2}(S_2)}{\partial S_2} \frac{dS_2}{dt} =$$

$$\begin{aligned} &= \frac{d\mu_{\psi_1}(S_1)}{dt} + \frac{d\mu_{\psi_2}(S_2)}{dt} = \frac{d\mu_{\psi_1}(S_1) + \mu_{\psi_2}(S_2)}{dt} = \frac{d\mu_{\psi}(S)}{dt} = \\ &= \frac{\partial \mu_{\psi}(S)}{\partial S} \cdot \mu(S) = \mu_{\psi}(S) \frac{\partial \mu_{\psi}(S)}{\partial S} \end{aligned}$$

Решение системы уравнений (8) позволяет получить состояния предмета труда в заданный момент времени. Если по поточной линии движется партия N предметов труда, то решение системы N-уравнений дает возможность определить состояние N предметов труда в момент времени t, а следовательно построить модель обеспечения производства технологическими ресурсами, необходимыми для бесперебойной работы поточной линии. Однако, задача о движении большого количества предметов труда по поточной линии содержит большое количество ограничений. Технологическая траектория предмета труда является ограничением для следующего за ним предмета труда. Для линейной системы технологических операций предмет труда не может быть подан на технологическую обработку, пока не будет выполнена технологическая обработка предмета труда, находящегося перед ним. Таким образом, данное ограничение не позволяет пересекаться технологическим траекториям. Это пример технологического ограничения на последовательность обработки предметов труда. Важную группу ограничений образуют дифференциальные связи на размер межоперационных накопителей. Эти связи отсутствуют при построении нормативной траектории движения предмета труда в пространстве состояний и появляются при решении задач, связанных с обработкой партии предметов труда.

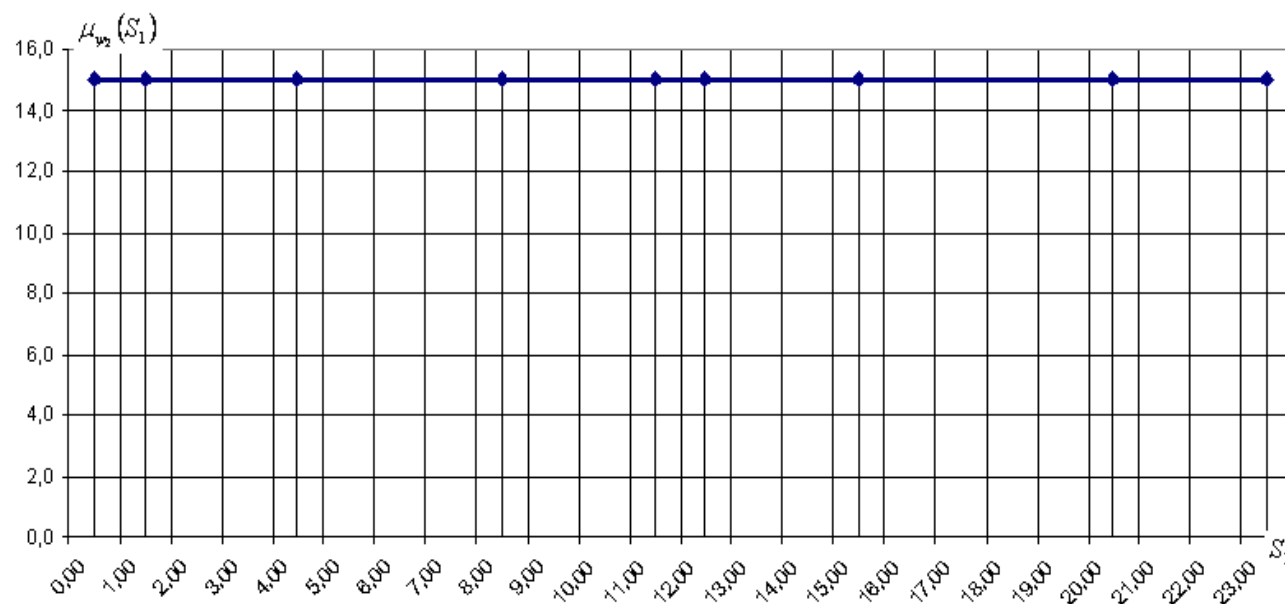
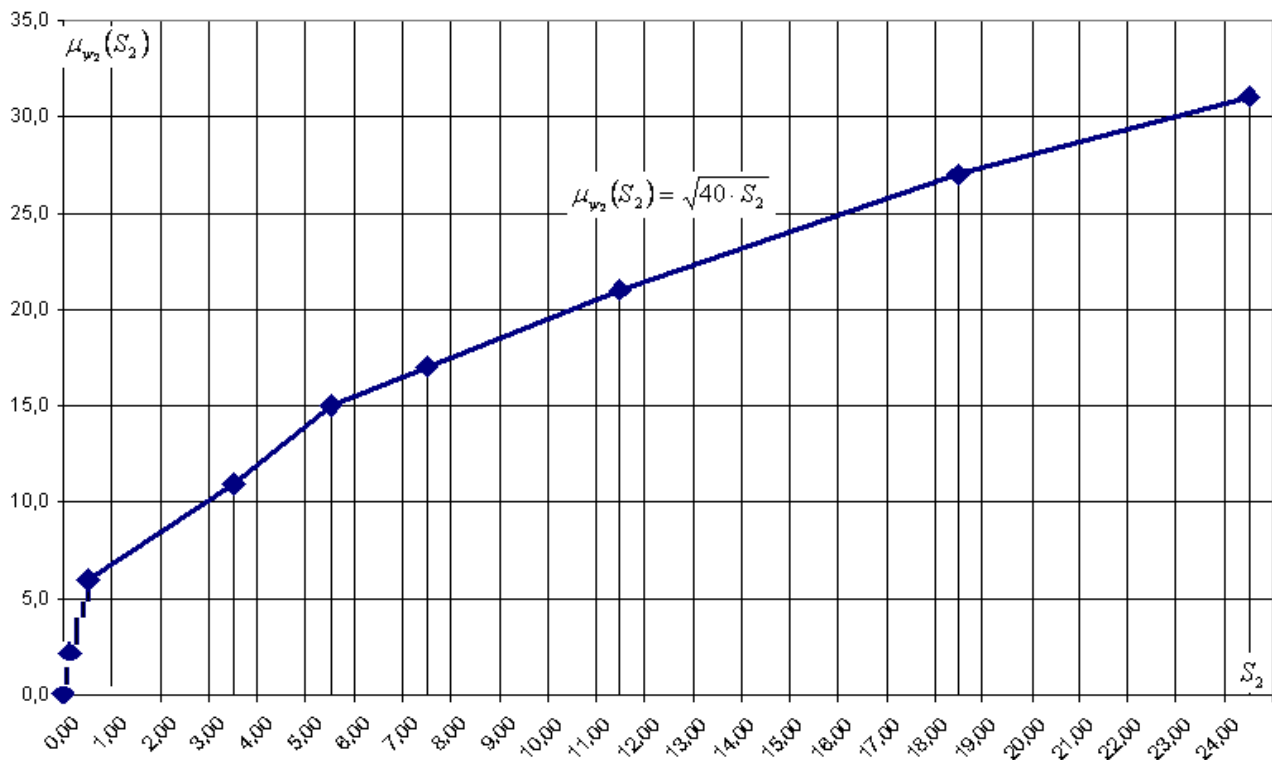


Рис. 1 –Интенсивность переноса технологических ресурсов на предмет труда $\mu_{\psi_j}(S_1)$

Рис. 2 –Интенсивность переноса технологических ресурсов на предмет труда $\mu_{\psi_2}(S_2)$ Таблица 1 – Параметры технологических операций. Потребление электроэнергии (технологический ресурс q_1)

Наименование параметров	Обозначение	Номер технологической операции									
		0-я	1-я	2-я	3-я	4-я	5-я	6-я	7-я	8-я	
Время выполнения технологической операции, час	$\Delta \tau_m$		0,1	0,2	0,25	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	
Потребление электроэнергии за время выполнения технологической операции, кВт*час	Δq_{1m}		1,0	2,0	2,5	2,0	1,0	2,0	3,0	2,0	
Цена электроэнергии, грн/(кВт*час)	Z_{1m}		1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	

Таблица 2 – Расчет интенсивности переноса технологических ресурсов $\mu_{\psi_j}(S_{1m})$

Наименование параметров	Обозначение	Номер технологической операции									
		0-я	1-я	2-я	3-я	4-я	5-я	6-я	7-я	8-я	
Стоимость потребенных ресурсов за время выполнения технологической операции, грн	$\Delta S_{1m} = Z_{1m} \cdot \Delta q_{1m}$		1,5	3	3,75	3	1,5	3	4,5	3	
Общая стоимость технологических ресурсов, перенесенных на предмет труда на момент окончания технологической операции, грн	$S_{1m} = \sum_{i=1}^m \Delta S_{1i}$	0	1,5	4,5	8,25	11,3	12,8	15,8	20,3	23,3	
Средняя интенсивность передачи технологических ресурсов от технологического оборудования, грн/час	$\mu_{\psi_j}(S_{1m}) = \frac{\Delta S_{1m}}{\Delta \tau_m}$	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	

Моделирование движения партии предметов труда в одномерном пространстве состояний. Рассмотрим движение партии N-предметов труда по поточной линии. Будет полагать, что в момент

поступления предметов труда на поточную линию, на каждом M-ой технологической операции межоперационные заделы отсутствуют. Такую поточную линию будем называть свободной. При

описании изменении состояния j -го предмета труда воспользуемся уравнением (23). Тогда партия предметов труда может быть описана системой уравнений

$$\begin{cases} \frac{d\mu_1}{dt} = \frac{\partial \mu_\psi(S_1)}{\partial S} \mu_\psi(S_1); \\ \dots\dots\dots \\ \frac{d\mu_j}{dt} = \frac{\partial \mu_\psi(S_j)}{\partial S} \mu_\psi(S_j); \\ \dots\dots\dots \\ \frac{d\mu_N}{dt} = \frac{\partial \mu_\psi(S_N)}{\partial S} \mu_\psi(S_N). \end{cases}, \quad (24)$$

где $\mu_\psi(S)$ - известная функция. Используя (22) решение системы уравнений (24) для детерминированного случая, может быть обеспечен переход от однокоординатного описания к многокоординатному.

Систему уравнений (24) дополним ограничениями на последовательность обработки предметов труда и на размер межоперационных накопителей. Движение предмета труда по технологической линии ограничено состоянием обработки предыдущих предметов труда. Первое ограничение заключается в том, что приступить к технологической обработке j -ого предмета труда на m -ой технологической операции возможно только после окончания технологической обработки $(j-1)$ -ого предмета труда. В произвольный момент времени t_1 для двух точек $S_{j-1}(t_1)$ и $S_j(t_1)$ траекторий, следующих друг за другом предметов труда справедливо соотношение

$$S_{j-1}(t - \Delta\tau_m(S_j)) \geq S_j(t). \quad (25)$$

Второе ограничение заключается в том, что технологическая обработка j -ого предмета труда на m -ой технологической операции должна быть закончена позднее, чем начата технологическая обработка $(j - N_{m,\psi})$ -ого предмета труда на $(m+1)$ -ой технологической операции с емкостью входного накопителя $N_{(m+1),\psi \text{ Max}}$. При начале обработки $(j - N_{m,\psi \text{ Max}})$ -ого предмета труда на $(m+1)$ -ой технологической операции во входном накопителе емкостью $N_{(m+1),\psi \text{ Max}}$ освобождается место для j -ого предмета труда, находящегося в обработке на m -ой технологической операции. Ограничение, связанное с конечной емкостью накопителя, может быть записано в виде неравенства

$$S_{j - N_{m,\psi \text{ Max}}}(t) \geq S_j(t), \quad j - N_{m,\psi \text{ Max}} > 0. \quad (26)$$

При этом предполагается, что допустим случай, когда j -ый предмет труда в ожидании окончания обработки $(j - N_{m,\psi \text{ Max}})$ -ого предмета труда на $(m+1)$ -ой технологической операции может находиться в технологическом модуле на m -ой технологической операции. Если такой случай недопустим, то будем предполагать, что емкость накопителя меньше на единицу.

При наличии ограничений в виде (25), (26) траектория движения j -ого предмета труда в фазовом технологическом пространстве (t, S, μ) удовлетворяет уравнениям

$$\frac{d}{dt} \frac{\partial L}{\partial \mu_j} = \frac{\partial L}{\partial S_j}, \quad \frac{dS_j}{dt} = \mu_j, \quad (j = 1..N) \quad (27)$$

$$L = J(S_j, \mu_j) + \lambda_{1j} \{S_{j-1}(t - \tau_m(S_j)) - S_j(t)\} + \lambda_{2j} \{S_{j - N_{m,\psi \text{ Max}}}(t) - S_j(t)\},$$

с начальными условиями

$$S_j(t_{nj}) = 0, \quad \mu_j(t_{nj}) = \mu_{nj}, \quad (28)$$

и ограничениями, накладываемыми на технологические траектории

$$S_{j-1}(t - \tau_m(S_j)) \geq S_j(t), \quad S_{j - N_{m,\psi \text{ Max}}}(t) \geq S_j(t). \quad (29)$$

Уравнения, описывающие движение j -ого предмета труда в фазовом технологическом пространстве (t, S, μ) могут быть записаны как

$$\begin{aligned} \frac{d\mu_j}{dt} &= \mu_\psi(S_j) \frac{\partial \mu_\psi(S_j)}{\partial S} + \\ &+ \lambda_{1j} \cdot \left\{ \mu_{j-1}(t - \tau_m(S_j)) \cdot \frac{d(t - \tau_m(S_j))}{dS_j} - 1 \right\} - \lambda_{2j}, \quad (30) \\ S_j(t_{nj}) &= 0, \quad \mu_j(t_{nj}) = \mu_{nj}, \quad (j = 1..N) \end{aligned}$$

$$S_{j-1}(t - \tau_m(S_j)) \geq S_j(t), \quad \lambda_{1j} \geq 0,$$

$$\lambda_{1j} \{S_{j-1}(t - \tau_m(S_j)) - S_j(t)\} = 0,$$

$$S_{j - N_{m,\psi \text{ Max}}}(t) \geq S_j(t), \quad \lambda_{2j} \geq 0,$$

$$\lambda_{2j} \cdot \{S_{j - N_{m,\psi \text{ Max}}}(t) - S_j(t)\} = 0,$$

$$\lambda_{1j} \equiv 0 \quad \text{при } j-1 \leq 0 \quad \text{и} \quad \lambda_{2j} \equiv 0 \quad \text{при } j - N_{m,\psi \text{ Max}} \leq 0.$$

(31)

Из условий Куна-Таккера вытекают условия дополнительной нежесткости, состоящие в том, что множитель Лагранжа λ_{kj} равен нулю, если ограничение выполняется как строгое неравенство, и соответствующий множитель Лагранжа положителен, если ограничение выполняется как равенство.

Если начальные условия системы уравнений таковы, что запуск изделия на обработку осуществляется через интервал времени τ_{max} , превышающий максимальное время обработки предметов труда на технологических операциях поточной линии или равный этому времени

$$S_j(\tau_{\text{max}} \cdot j) = 0, \quad \mu_j(\tau_{\text{max}} \cdot j) = \mu_{nj}, \quad (j = 1..N) \quad (32)$$

то ограничения (25), (26) выполняются для каждого предмета труда в любой момент времени t , и система уравнений (30) принимает вид

$$\frac{d\mu_j}{dt} = \mu_\psi(S_j) \frac{\partial \mu_\psi(S_j)}{\partial S}, \quad S_j(\tau_{\text{max}} j) = 0, \quad \mu_j(\tau_{\text{max}} j) = \mu_{nj} \quad (33)$$

Система (33) является системой из N -независимых уравнений. В частном случае, уравнения (33) соответствуют движению предметов труда по синхронизированной поточной линии с временем

выполнения технологической каждой операции $\tau_{\max}$. Решение системы уравнений (33) может быть представлено в виде

$$S_1(t) = f(t), \quad S_j(t) = S_1(t + \tau_{\max}(j-1)), \quad j > 1. \quad (34)$$

Решение системы уравнений (27) позволяет определить в пространстве состояний положение каждого предмета труда в любой момент времени. Если мы получим информацию о состоянии каждого предмета труда, то следовательно, мы будем иметь информацию параметрах состояния поточной линии, а именно сколько и на какой технологической операции в момент времени t будут находиться предмета труда, что позволит прогнозировать потребление технологических ресурсов в зависимости от времени, точно определить время выполнения заказа из N предметов труда, поступившего в производство.

Выводы. Расчет производственного цикла изготовления изделия является одной из самых важных и трудоемких задач проектирования поточных линий [3,4,6]. В статье представлен современный подход, позволяющий определить состояние предмета труда в требуемый момент времени, а следовательно определить длительность производственного цикла, которое является временем изготовления изделия или, если обрабатывается партия, то временем изготовлением изделий партии. Зависимость длительности изготовления партии изделий в зависимости от незавершенного производства является одной из актуальных задач расчета современных поточных линий [3]. Описание предмета труда в многокоординатном пространстве состояний и определение положения предмета труда в этом пространстве в любой момент времени позволяет построить прогнозную модель обеспечения предприятия технологическими ресурсами. Показан переход от однокоординатного описания к

многокоординатному описанию движения предметов труда по поточной линии для детерминированного случая. Рассмотрена взаимосвязь многокоординатного и однокоординатного описания. Изучен и проанализирован случай движения партии предметов труда по свободной поточной линии. Полученные результаты подтверждают адекватность модели и могут быть использованы при анализе и расчете поточных линий

Список литературы: 1. ГОСТ 3.1109.82 Термины и определения основных понятий. – М.: Госстандарт России, 2003. – 15 с. 2. ГОСТ 15467.79 Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2001. – 25 с. 3. Armbruster D The production planning problem: clearing functions, variable leads times, delay equations and partial differential equations / D Armbruster, K Kempf // Decision policies for production systems. Springer. 2012, p 289–302. 4. Пигнастый О. М. Статистическая теория производственных систем / О. М. Пигнастый. – Харьков: ХНУ, 2007. – 388 с. 5. Рашиевский П. К. Риманова геометрия и тензорный анализ / П. К. Рашиевский. – М.: Высшая школа, 1967. – 664 с. 6. Летенко В. А. Организация, планирование и управление машиностроительным предприятием. Часть 2, Внутривзаводское планирование. / В. А. Летенко, Б. Н. Радионов. – М.: Высшая школа, 1979. – 232 с.

Bibliography (transliterated): 1. GOST 3.1109.82 *Terminy i opredelenija osnovnyh ponjatij*. – Moscow: Gosstandart Rossii, 2003. Print. 2. GOST 15467.79 *Upravlenie kachestvom produkcii. Osnovnye ponjatija. Terminy i opredelenija*. – Moscow: Gosstandart Rossii, 2001. Print. 3. Armbruster D *The production planning problem: clearing functions, variable leads times, delay equations and partial differential equations* / D Armbruster, K Kempf // *Decision policies for production systems*. Springer, 2012, 289–302.. Print. 4. Pignastyj O.M. *Statisticheskaja teorija proizvodstvennyh sistem* / O.M. Pignastyj. – Har'kov: HNU, 2007. Print. 5. Rashevskij P. K. *Rimanova geometrija i tenzornyj analiz* / P. K. Rashevskij. – Moscow: Vysshaja shkola, 1967. Print. 6. Letenko V. A. *Organizacija, planirovanie i upravlenie mashinostroitel'nyh predprijatijem. Chast' 2, Vnutrizavodskoe planirovanie*. / V. A. Letenko, B. N. Radionov. – Moscow: Vysshaja shkola. Print.

Поступила (received) 03.06.2015

Заруба Віктор Якович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».

Zaruba Viktor Yakovlevich – Doctor of Economic Sciences, Full Professor, head of the Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Пигнастый Олег Михайлович – доктор технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри комп'ютерного моніторингу і логістики; тел.: (067) 572-50-29; e mail: pom7@bk.ru.

Pignasty Oleg Michalovich – Doctor of Technical Sciences, Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of computer monitoring and logistics; tel.: (067) 572-50-29; e-mail: pom7@bk.ru

Ходусов Валерій Дмитрович – доктор фізико-математичних наук, професор, завідувач кафедри вищої математики та теоретичної ядерної фізики ФТФ ХНУ ім. В. Н. Каразіна

Khodusov Valery Dmitrievich – Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Full Professor, Head of the Department of Higher Mathematics and Theoretical Nuclear Physics FTF KhNU them. V.N.Karazin

Т.О. ПОГОРЕЛОВА

ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ ПЕРСОНАЛОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розкриті особливості управління персоналом в банках у сучасних умовах. Висвітлено шлях до успіху в банку завдяки ефективному використанню методів управління персоналом. Акцент зроблено на впровадження системи оцінювання банківського персоналу для розроблення та здійснення управлінських рішень з метою досягнення поставлених цілей. Наведено пропозиції щодо удосконалення мотивування та стимулювання банківського персоналу.

Ключові слова: управління, персонал, банківська діяльність, оцінка, мотивація.

Вступ. Глиbokі зміни в суспільно-економічних процесах сучасності привели до підвищення ролі персоналу. Управління персоналом у банках набуває все більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності банків, їх стратегічного та оперативного розвитку.

Практика діяльності вітчизняної банківської системи свідчить про те, що більша частина банківських проблем концентрується у сфері управління персоналом. Цю ситуацію нині поглиблюють такі фактори, як: відсутність філософії та місії розвитку більшості банків; нерозуміння особливостей і специфіки роботи персоналу банку; неоднорідність персоналу банку як за терміном роботи у фінансово-банківських структурах, так і за отриманою базовою освітою; посилення міжбанківської конкуренції, в тому числі в площині трудових відносин; недостатність існуючих технологій відбору та прийняття на роботу персоналу банку; ослаблення контролюючих функцій над діями персоналу в банках і керівників середньої ланки; недооцінка мотиваційних аспектів в управлінні трудовими ресурсами, зростаючі вимоги щодо високого рівня професіоналізму і комунікативних здібностей співробітників банків. Саме тому керівники банків України повинні в обов'язковому порядку створювати ефективно діючу систему управління персоналом, спрямовану на максимальну трудову віддачу працюючих, реалізацію усіх потенційних здібностей персоналу.

Аналіз основних досліджень та літератури. Проблеми управління банківським персоналом досліджували такі науковці як Базаров Т.Ю., Буєвич С.Ю., Соколова Г.М., Климко Г.Н., Шифрін М.Б., Циганова Н.В. Незважаючи на наявність досліджень, присвячених вивченню досліджуваної проблеми як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі, на сьогоднішній день питання управління персоналом в банках України потребує проведення подальших наукових досліджень. Тому обрана тема є досить актуальною і потребує подальшого розвитку.

Мета статті. Дослідження особливостей управління персоналом у банківських установах України в сучасних умовах.

Постановка проблеми. Сьогодні персонал розглядається як основний ресурс організації, що в значній мірі визначає успіх всієї її діяльності і є одним із основних ресурсів, яким треба грамотно управляти, створювати оптимальні умови для його розвитку,

інвестувати в це необхідні кошти.

Керівники вітчизняних банків, як правило, основну свою увагу зосереджують на вдосконаленні фінансового менеджменту. При цьому банківський персонал як об'єкт управління, залишається на другому плані. Тому служби управління персоналом більшості вітчизняних банків мають низький організаційний статус, недостатньо професійно підготовлені і по суті обмежуються виконанням лише облікових функцій.

Як свідчить зарубіжний і сучасний вітчизняний досвід, саме персонал стає сьогодні довгостроковим чинником конкурентоспроможності і виживання банку.

Матеріали дослідження. В сучасних умовах успішна діяльність банку прямо залежить від його працівників та від рівня ефективності персонального менеджменту. Однією із значних проблем функціонування банківської системи України є її недостатня забезпеченість необхідним кадровим персоналом, який здатний нетрадиційно, творчо і на високому професійному рівні вирішувати складні завдання. Банківські працівники сьогодні обслуговують різні сфери суспільного життя, а отже суттєво впливають на економічні та соціальні процеси, що відбуваються в Україні, сприяють забезпеченню ринкового механізму інструментами ефективного впливу на економіку [1]. Саме тому для успішного вирішення проблем кадрової політики у вітчизняних банках надзвичайно важливою є розробка сучасних оцінних персонал-технологій та їх адекватних методологічних основ.

Сьогодні найбільш ефективними становляться організації, які зорієнтовані на впровадження інноваційних методів управління працею. Це повною мірою стосується і комерційних банків. На жаль, керівництво більшості українських банків пріоритетне значення додає фінансовим, матеріальним, інформаційним ресурсам. А людський капітал залишається останнім у цьому переліченні. Отже, як свідчить практика, рішення клієнта про вибір банку, в значній мірі залежить від того, з якими робітниками в цьому банку він буде спілкуватися.

Останнім часом на українському ринку праці банківських фахівців розвиваються тенденції, які негативно впливають на управління персоналом комерційних банків. До них слід віднести:

– латентне безробіття в професійному середовищі

банківських фахівців, що не сприяє поліпшенню умов працюючого персоналу банків (це, насамперед, виражається в значному реальному зниженні розміру посадових окладів і призупиненні заохочувальних виплат);

- відсутність нормативної бази системи управління кадрами (у більшості українських банків не розроблені (або розроблені формально) детальні посадові інструкції, професіограми, стандарти робочого місця, контрактна система наймання персоналу і т.д.);

- відсутність технологій перевірки на лояльність банківського персоналу, прийнятого на роботу;

- відсутність знань сучасних методів управління персоналом у більшості керівників українських банків;

- формування банківських відділів і груп, не обтяжених філософією конкретного банку, його місією на ринку, загальною ідеєю і задачами корпоративного банківського бізнесу в цілому;

- прагнення до найбільш простих і швидких способів зростання доходів акціонерів (що стало головною метою діяльності багатьох банківських організацій) веде до бажання зекономити на навчанні та розвитку персоналу.

Однак, слід зауважити, що інтенсифікація праці банківських працівників, масове освоєння нових продуктів і технологій, розширення повноважень і відповідальності фахівців і керівників середньої ланки веде до кардинальної зміни вимог до сучасного банківського персоналу.

Сьогодні в банку повинні працювати люди, що володіють не тільки глибокими фінансовими знаннями, але і комунікативними та комерційними здібностями, здатними вміло презентувати банківські продукти, позитивно спілкуватися з клієнтами, а головне – здатними та готовими постійно розвиватися і поширювати свою компетенцію. Все це є вимогами постановки нових цілей і пріоритетів системи управління персоналом.

В управлінні банківським персоналом важливе значення займають процеси його оцінювання та мотивування[2]. Ефективного рівня в загальній системі управління сучасний банк досягає в першу чергу за допомогою кваліфікованих і зацікавлених співробітників, цілеспрямованої діяльності лінійних керівників усіх рівнів, керівників і спеціалістів кадрових служб на основі розробленої концепції роботи з персоналом. На всіх етапах цієї роботи методологічною базою формування правильних рішень є оцінка персоналу – засіб реалізації як цілей кадрової політики, так і загальних цілей діяльності усього банку.

Оцінювання персоналу – діяльність суб'єктів з виявлення інформації про кількісні і якісні характеристики об'єкта оцінювання для розроблення та здійснення управлінських рішень з метою досягнення поставлених цілей.

У сучасних банках оцінювання персоналу здійснюється лише в системному режимі. Система оцінки персоналу – науково обґрунтована й організована сукупність заходів щодо оцінки персоналу, спрямованих на досягнення організаційних цілей і підвищення ефективності управління персоналом.

Система оцінки персоналу в сучасних банках містить такі елементи:

- мета та завдання оцінки персоналу – визначають направленість оцінки персоналу;

- зміст оцінки – визначає принципи побудови системи, її показники;

- методи оцінки – способи одержання, виміру і фіксації необхідної оцінної інформації;

- програма проведення оцінки – встановлює набір процедур, відповідно до яких організовується й проводиться оцінка.

Таким чином, система оцінювання персоналу банку орієнтована на те, щоб ознайомити працівників зі змістом функцій, що вони виконують та обговорити можливі перспективи їх професійного зростання і просування по службі. Це дозволяє суб'єкту оцінювання та співробітнику банку, якості якого оцінюються, вирішити питання про напрям поглиблення знань та розширення досвіду, необхідного для ефективного вирішення кадрових завдань.

У межах реалізації стратегічних завдань сучасних банків оцінка професійної діяльності персоналу вирішує чотири основні завдання:

- підвищує ефективність банківської діяльності завдяки оптимальному використанню людських ресурсів банку;

- виявляє співробітників, які здатні виконувати більш відповідальну роботу та дозволяє їм реалізувати свій потенціал;

- заохочує прагнення співробітників до професійного зростання;

- сприяє підвищенню заробітної плати та приведення її у відповідність до кваліфікаційного рівня персоналу.

У межах вирішення тактичних завдань управління персоналом оцінка професійної діяльності працівників дозволяє вирішити таке:

- підвищення рівня зацікавленості в праці та задоволення від роботи співробітників банку;

- посилення взаєморозуміння між керівниками та підлеглими;

- формування інформаційної бази даних для можливих варіантів кадрових переміщень у банку.

Процес оцінювання персоналу в банках повинен враховувати особливості самої праці в сучасних банківських установах. Так, у сучасній праці банківського персоналу розрізняють дві складові:

- 1) праця, що виконується за заданою схемою, механічно, безініціативно й досить жорстко регламентується інструкціями та нормативами;

- 2) праця, яка направлена на створення нових духовних чи матеріальних благ.

У сучасних банках нині існує широкий діапазон методів оцінювання персоналу. В контексті окремих конкретних ситуацій банківської діяльності вони можуть використовуватися у різних комбінаціях та варіантах.

Оцінювання персоналу є ключовим важелем ефективного управління в сучасному банку за умови адекватності параметрів оцінки цілям банку та об'єктивності інструментарію, що використовується. За допомогою оцінюючих технологій персоналу в банках

створюється можливість формувати корпоративну культуру цілеспрямованої трудової діяльності, в межах якої кожен працівник відчуває причетність до кінцевих результатів банку[2].

Вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду діяльності банків свідчить про наявність вагомих проблем у досягненні ефективної трудової мотивації персоналу. Мотивація - це той ключовий фактор, який визначає, що саме, як, із якими результатами будуть робити люди. Система мотивації приводить у відповідність систему цілей персоналу банку в цілому [3].

Більшість банківських працівників не прагнуть проявляти ініціативу, брати на себе відповідальність. Вони не уявляють собі завдань банку, не бачать особисто для себе потреби досягнення їх. Тому для досягнення економічної та соціальної результативності праці банківського персоналу важливо суттєво переглянути форми спонукання до праці, відмовитися від застарілих форм роботи з кадрами. Об'єктивною необхідністю є розробка і впровадження сучасної системи стимулювання діяльності банківських працівників.

У більшості сучасних банків у процесі вибору мотиваційної стратегії застосовують такі підходи:

- стимул і покарання, згідно з якими люди працюють за конкретну винагороду;
- мотивування через саму роботу - надання людині такої роботи, що приносить їй задоволення;
- систематичний зв'язок з керівником - спільне визначення цілей та завдань роботи, забезпечення прямих та зворотних зв'язків між керівником та його підлеглим.

Система стимулювання персоналу в банках формується під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

До зовнішніх факторів заохочення працівників належать:

- 1) фактори, що створюють можливість повної реалізації потенціалу працівника:
 - максимальне делегування посадових повноважень та довіра працівнику;
 - можливість висловлювати та відстоювати власну думку;
 - підтримка ентузіастів;
 - толерантне ставлення та терпимість до працівників, які ненавмисне допустилися помилок;

2) стимулюючі фактори:

- формування у співробітників банку почуття переможців;
- колективний принцип організації роботи банківського персоналу;
- взаємний контроль працівників банку, зацікавлених у результатах спільної праці.

Внутрішня система стимулювання персоналу в банку включає так звані прийоми самомотивування, а саме: переконання, навіювання, схвалення тощо.

Головна перешкода ефективної мотивації праці банківського персоналу полягає в тому, що стратегічна програма роботи з персоналом формується без достатнього аналізу співвідношення між зовнішніми чинниками мотиваційного механізму та чинниками

внутрішнього вільного вибору трудової поведінки працівника банку залежно від ціннісних орієнтацій людини, її інтересів.

Вибір мотиваційної стратегії сучасного банку ґрунтується на реальній ситуації і бажаному стилі взаємодії керівників з підлеглими. При цьому управління мотивацією здійснюється з використанням таких методів[2]:

- використання грошей як інструменту винагорода і стимулювання;
- накладення стягнень;
- розвиток почуття причетності до спільної справи;
- мотивування через саму роботу;
- винагорода і визнання досягнень;
- участь у керівництві;
- заохочення й винагорода групової роботи;
- розвиток працівників тощо.

Механізм регулювання мотивації праці повинен ефективно поєднувати стратегічні інтереси банку з інтересами персоналу, стиль керівництва банком із системою дійової трудової мотивації.

Залежно від рівня врахування потреб персоналу в банках розрізняють чотири «граничних» варіанти стилю керівництва банком:

- «збіднене керівництво» - низький рівень врахування інтересів як банку, так і працюючих у ньому людей;
- «влада-підкорення» - рівень урахування інтересів банку є високим, а інтересів працівників - низьким;
- «будинки відпочинку» - рівень урахування інтересів банку є низьким, а інтересів працівників - високим;
- «колегіальне управління» - ступінь урахування інтересів як банку, так і людей, що там працюють є високим.

Розробленням мотиваційної стратегії банку традиційно займаються спеціальні відділи (сектори) по роботі з персоналом.

Кожна банківська установа має притаманну виключно їй специфічну систему мотиваторів.

До основних (традиційних) показників трудової мотивації праці в банках належать: умови праці, зміст праці, оплата праці, преміювання, посадові надбавки, компенсація за перевантаження, надання кредитів працівникам на пільгових умовах, часткова оплата витрат на оздоровлення та лікування персоналу, результативність праці банківських службовців.

У сучасних вітчизняних банках широко використовують і нетрадиційні регулятори мотивації праці, так званий «соціальний пакет»: квартальні бонуси за якісне виконання професійних зобов'язань; індивідуальні надбавки; оплачування обідів; безкоштовне користування автомобілем; надання проїзних документів; матеріальна допомога; безоплатне користування мобільними телефонами тощо.

Основою мотивації трудової активності персоналу в банках є стимулювання праці, що побудоване на таких основних принципах:

- комплексність - єдність моральних і матеріальних, колективних та індивідуальних стимулів,

які залежать від поєднання існуючих підходів в управлінні персоналом, досвіду та традицій банку;

- диференційованість - індивідуальний підхід до стимулювання різних груп працівників;

- гнучкість та оперативність - постійний перегляд стимулів залежно від змін, що відбуваються в суспільстві і колективі.

У сучасних банках процеси стимулювання й мотивування можуть як збігатися, так і мати протилежну спрямованість. Найкращим варіантом є їх збіг.

У більшості сучасних банків систематично здійснюється мотиваційний моніторинг, спрямований на оцінювання мотиваційного потенціалу працівників. Мотиваційний моніторинг - це система постійного спостереження та контролювання стану мотивації трудової діяльності з метою його оперативної діагностики й оцінки в динаміці, прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності діяльності.

У цілому до системи вимог, що формують ефективний механізм трудової мотивації сучасного банку, можна віднести:

- об'єктивність оцінки праці персоналу, тобто порівняння трудового внеску кожного працівника з результатами роботи банку в цілому, що дозволяє працівникам банку простежити залежність «винагороди» від обсягу своїх трудових зусиль та їх впливу на результати роботи банку;

- якісне і кількісне визначення способу «винагороди» (тобто перелік мотиваторів та одиниці їх кількісного виміру), на яку може розраховувати працівник банку при досягненні кінцевих результатів роботи;

- розширення переліку способів «винагороди», охоплення діапазону життєво важливих потреб і інтересів усіх працівників банку;

- визначення міри «винагороди», на яку може розраховувати працівник банку у разі виконання додаткової роботи, пов'язаної з набуттям нової спеціальності, проявом ділової активності, впровадженням творчих ідей, підвищенням кваліфікації тощо;

- забезпечення безперервності та постійності дії механізму мотивації праці.

Результати дослідження. Ефективність роботи персоналу прямо залежить від його мотивації. Мотивація в широкому розумінні цього слова означає процес спонукання до дії для досягнення особистих цілей та цілей банку.

В основі мотивації праці лежить прагнення працівника задовольнити свої певні потреби на основі трудової діяльності [4].

Сучасні тенденції розвитку управління банківським персоналом спрямовуються на застосування різноманітних методів трудової мотивації шляхом актуалізації потреб, залучення працівників до участі в управлінні, власності, прибутках, надання умов для розвитку особистості та реалізації творчого потенціалу.

Формування нового мотиваційного механізму має базуватися на вивченні персоналу. При цьому актуальним стає проведення мотиваційного моніторингу, діагностики трудового потенціалу персоналу, складності та результативності праці, ступеня врахування їх у різноманітних формах стимулювання працівників, що дасть змогу здійснити пошук дієвих методів спонукання до ефективної праці. Такий погляд на роботу з персоналом у нових умовах відповідатиме сучасним світовим підходам до управління.

Висновки. Персонал банку – це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності у фінансово-кредитній установі [5].

Система трудової мотивації персоналу є однією з важливих передумов досягнення результативної діяльності банку, через яку здійснюється реалізація загальної стратегії управління банківського персоналу. Правильний вибір та поєднання стимулів може значно підвищити ефективність діяльності як усього банку, так і окремих його працівників.

Список літератури: 1. Дубілет О. Основні критерії ефективності українських банків // Вісник НБУ. – 1998. – № 3. – С. 54-56. 2. Сушко Н.М. Менеджмент персоналу в банках: Навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури. – 2008. – 146 с. 3. Бувеч С.Р. Стимулювання працівників комерційних банків / С.Р.Бувеч, Г.О.Соколова // Деньги и кредит. – 2009. – №11. – С.34-45. 4. Климко Г.Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Вища шк. - Знання, 2007. – 743с.: іл. 5. Циганова Н. Система мотивації банківського персоналу: проблеми оцінювання та вдосконалення / Н.Циганова // Банківська справа. – 2007. – №3. – С.61-63.

Bibliography (transliterated): 1. Dubilet A. Main criteria of efficiency of the Ukrainian banks NBU // Herald. - 1998. - № 3. - P. 54-56. 2. Sushko N.M. Personnel Management in Banks: A Textbook. pos. – K.: Center of educational literature. - 2008. - 146 p. 3. Buevich S.R. Encouraging employees of commercial banks / S.R.Buevich, G.O.Sokolova // Money and the credit. - 2009. - № 11. - P.34-45. 4. Klimko G.N. Basic economic theory: politekonomicheskoy aspect: Textbook / G.N. Klimko, V.P. Nesterenko, L.A. Kanischenko et al.; Ed. G.N. Klimko, V.P. Nesterenko. - 2nd edition, revised and enlarged. – K.: High school - Knowledge, 2007. – 743 p.: il. 5. Tsyganov N. The system of motivation of bank staff: the problem of assessing and improving / N.Tsyganova // Banking. - 2007. - № 3. - P.61-63.

Надійшла (received) 03.05.2015

Погорелова Тетяна Олексіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (050) 401-12-01; e-mail: T.Pogorelova@ukr.net.

Pogorelova Tatyana - National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», an associate professor of Business Administration and Personnel Management; phone: (050) 401-12-01; e-mail: T.Pogorelova@ukr.net.

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА, Н.П.ТКАЧОВА

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розроблено науково-методичні пропозиції щодо використання збалансованої системи показників при формуванні інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства. Проведено детальний аналіз потенційних можливостей збалансованої системи показників для вітчизняних підприємств, надано пропозиції по складу традиційний складових цієї системи у відповідності з поставленими завданнями.

Ключові слова: інновації, інвестиції, політика, збалансована система показників, стратегічна карта, машинобудівне підприємство

Вступ. Забезпечення стабільності функціонування та розвитку промислового підприємства в сучасних умовах неухильного зростання темпів науково-технічного прогресу, прискорення процесів модернізації матеріально-технічної бази, посилення вимог високо-конкурентних ринків тісно пов'язано з необхідністю наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління, стрижнем якого є інноваційно-інвестиційна політика розвитку підприємства. Вдало обрана політика є найважливішим результатом і водночас ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона цілеспрямовує та мобілізує використання виробничо-комерційних можливостей машинобудівного підприємства у визначених напрямках розвитку. Разом з тим, система інноваційно-інвестиційної політики конкретного підприємства характеризується певними особливостями, оскільки вона об'єктивно визначається своєрідністю впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства та його власним ресурсним потенціалом, специфічністю реакції господарських суб'єктів на сигнали ринку. Саме тому, дослідження інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства, визначення сучасних інструментів її формування, до яких, на нашу думку, безперечно належить і збалансована система показників [1-4], є актуальним, має наукове та практичне значення.

Постановка проблеми. При формуванні та практичній реалізації інноваційно-інвестиційної політики на вітчизняних машинобудівних підприємствах передбачає постійний пошук та впровадження сучасних методичних підходів. Однією з найбільш відомих моделей формування інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства, яка в повній мірі відповідає вищевказаним напрямкам, являється збалансована система показників (ЗСП) або Balanced Scorecard (BSC) [1-4].

Результати аналізу останніх досліджень. На основі критичного аналізу управлінських інструментів, які широко використовуються в практиці зарубіжних підприємств та вже знайшли застосування у практиці вітчизняного менеджменту, проведено їх компаративний критеріальний аналіз та обґрунтовано доцільність обрання концепції збалансованої системи показників в якості стратегічного інструменту в процесі формування стратегії розвитку. Збалансована система показників (ЗСП) була запропонована в 1992 році двома американцями Нортоном і Капланом [4], які при її

створенні використали наступну тезу: «базування методики оцінки ефективності діяльності підприємства по любому напрямку виключно на фінансових показниках не забезпечить зростання майбутньої економічної цінності організації» [3, с.32]. В системі BSC фінансові та не фінансові показники, які оцінюють виробничо-комерційну ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників в цілях забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії на ринку, інтегруються між собою з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результатуючими показниками інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства та ключовими факторами під впливом яких проходить їх формування [1-4]. На думку І.В.Гладенко [1, 2], збалансована система показників інтегрує в собі всі необхідні критерії та є інструментом формування інноваційної та інвестиційної політики, що дозволяє ув'язати стратегічні цілі підприємства з бізнес-процесами та оперативним управлінням, а також здійснювати контроль за ходом реалізації інноваційної та інвестиційної політики і стратегії промислового (зокрема, машинобудівного) підприємства.

Методологія. Теоретичною і методологічною основою проведених у дисертації досліджень стали наукові концепції і теоретичні розробки провідних вітчизняних і закордонних вчених в галузі інноваційно-інвестиційної політики та стратегічного управління на промислових підприємствах нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторами був проведений детальний теоретико-логічний аналіз інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства з залученням думок провідних спеціалістів машинобудівних підприємств Харківського регіону, на основі якого були відпрацьовані ознаки, які відтворюють якісно-кількісні характеристики кожної з основних складових збалансованої системи показників, використання яких, на наш погляд, дозволить з достатнім рівнем точності та достовірності оцінювати інноваційно-інвестиційну політику машинобудівного підприємства [1-9]. Ці характеристики були використані при побудові карти деталізованих цілей інноваційно-інвестиційної політики ДП ХМЗ «ФЕД», яка побудована на основі положень удосконаленої збалансованої системи показників. Доведено, що традиційні методи формування інноваційно-

інвестиційної політики, які зараз частіше всього використовуються на промислових підприємствах, не задовольняють потребу підприємства в оперативному реагуванні на зміни зовнішніх і внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів в галузі. Для підвищення ефективності формування інноваційно-інвестиційної політики запропоновано використовувати одну з найбільш відомих моделей комплексного забезпечення ефективності роботи промислового підприємства - збалансовану систему показників (Balanced Scorecard) [1-4].

Досягнення стратегічних цілей інноваційно-інвестиційної політики, поставлених підприємством, включає в себе всі аспекти поточної діяльності економічного суб'єкта і базується на оперативних (поточних) цілях. Оперативні цілі підприємства зведені в стратегічну карту. Стратегічна карта є графічним представленням причинно-наслідкового ланцюжка дій, передбачених оперативними планами, і дозволяє вирішувати такі класичні питання менеджменту, як компліментарність цілей, нейтральність і усунення конфліктів між поставленими цілями. Стратегічна карта - це наочне зображення стратегії, що розкриває інтегровані і комбіновані цілі чотирьох складових єдиної концепції. Стратегічна карта розкриває зв'язки між стратегічними цілями в системі збалансованих показників.

Стратегічні цілі інноваційної діяльності підприємства розбиті нами на функціональні цілі, які у свою чергу групуються по сферах і рівнях управління. Всі функціональні цілі повинні задовольняти наступним умовам:

1. *Необхідність і достатність*: найбільш важливі цілі формулюються для всіх напрямів інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства.

2. *Прив'язка до часу*: встановлюються терміни досягнення мети інноваційно-інвестиційної політики (наприклад, зниження управлінських витрат на 5% протягом року).

3. *Узгодженість за часом*: визначається чітка черговість досягнення поставлених цілей інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства.

4. *Узгодженість за ієрархією управління*: цільові показники підлеглих підрозділів не повинні протистояти цільовим показникам провідних (керівних) підрозділів і підприємства в цілому.

5. *Вимірність*: всі функціональні цілі інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства мають кількісну визначеність і чітко виражені показниками.

Для виконання вказаних умов при формуванні інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства, а так само зважаючи на специфіку галузі, нами введена система оцінних індикаторів: ключові чинники успіху (КЧУ) і ключові показники ефективності (КПЕ). КЧУ - ключові чинники успіху - це чинники, від яких залежить досягнення функціональних цілей інноваційної діяльності (наприклад, рентабельність продажів залежить від

рівнів прибутковості, оборотності і витрат). Для контролю над діяльністю підприємства, виходячи з ключових чинників успіху, визначається КПЕ ключові показники ефективності [1, 2]. Вони можуть бути як абсолютними (об'єм виручки), так і відносними (рентабельність). Але для багатьох показників важливе не стільки абсолютне значення, скільки їх динаміка (наприклад, для об'єму простроченої дебіторської заборгованості). В табл. 1 представлена стратегічна карта складена нами для інноваційно-інвестиційної політики підприємства.

В результаті побудови стратегічної карти ЗСП утворюється система взаємозв'язаних таблиць, у клітинках яких відображаються ключові показники ефективності інноваційно-інвестиційної політики. На основі експертних оцінок встановлюються певні обмеження, вихід за яких означає неефективну роботу підприємства.

На підставі викладених вище положень нами розроблена логічна послідовність і алгоритм процедури моніторингу на базі збалансованої системи показників. Проведемо опис основних етапів цього алгоритму.

Стадія I. Підприємством визначаються найбільш значущі для визначення стратегічних цілей підприємства дані про фактичний стан інноваційної діяльності на підприємстві, а також дані про макро- і мікросередовище функціонування підприємства.

Стадія II. Обґрунтовуються ключові чинники успіху для кожної з п'яти перспектив ЗСП, які зумовлюють генеральну мету підприємства. Для кожного ключового чинника успіху визначаються конкретні цілі.

Стадія III. Формується система моніторингових показників і визначаються їх цільові значення.

Стадія IV. Проводиться каскадування цілей, що дозволяє визначити центри відповідальності і розподілити повноваження між відповідальними особами для моніторингу реалізації завдань інноваційної діяльності підприємства і дотримання якості результатів моніторингу.

Стадія V. Проводиться оперативне спостереження за моніторинговими показниками. Відповідальні особи в заплановані терміни надають звіт про досягнення (або недовідання) цілей моніторингу. Показники по кожній перспективі ЗСП порівнюються із заданими цільовими значеннями, визначеними на стадії III.

Стадія VI. Досліджуються причини виникнення відхилень фактичних значень від запланованих (позитивних і негативних): незадовільна якість моніторингу, помилкові менеджерські рішення, недостатнє економічне обґрунтування цілей, слабка маркетингова програма і т.п.

Стадія VII. Якщо основною причиною відхилень є незадовільна якість моніторингу те необхідно виявити помилки моніторингу, усунути їх та повернутися на стадію IV.

Таблиця 1 - Стратегічна карта промислового підприємства (інноваційно-інвестиційна політика)

А) Основні функціональні цілі	
<u>Фінанси</u>	<u>Внутрішні бізнес процеси</u>
Збільшення рентабельності продажів	Підвищення якості продукції
<u>Робота з клієнтами</u>	<u>Якість і навчання персоналу</u>
Підвищення лояльності клієнтів	Підвищення продуктивності праці персоналу
Б) Ключові чинники успіху (КЧУ)	
<u>Фінанси</u>	<u>Внутрішні бізнес процеси</u>
Висока прибутковість	Рівень матеріальних запасів
Низькі витрати	Якість виробничих ліній
Висока оборотність	
<u>Робота з клієнтами</u>	<u>Якість і навчання персоналу</u>
Продажі з розрахунку на одного клієнта	Кваліфікація персоналу
Кількість постійних клієнтів	Система мотивації
В) Ключові показники ефективності (КПЕ)	
<u>Фінанси</u>	<u>Внутрішні бізнес процеси</u>
Валовий прибуток	Відсоток браку
Рентабельність продажів	Відсоток виконання плану
Рентабельність власного капіталу	Об'єм матеріальних запасів
Оборотність дебіторської заборгованості	Відношення кількості проданих товарів до об'єму вироблених
Оборотність	Міра зносу виробничого устаткування
Грошовий потік	
Коефіцієнт ліквідності	
Рівень адміністративних і управлінських витрат	
<u>Робота з клієнтами</u>	<u>Якість і навчання персоналу</u>
Продажі з розрахунку на одного клієнта	Продуктивність праці
Кількість операцій	Виручка з розрахунку на одну гривню фонду оплати праці
Рівень утримання клієнтів (постійні клієнти / клієнти)	Кількість клієнтів з розрахунку на одну одиницю фонду оплати праці
Рівень повернення товару (кількість повернень / кількість операцій)	Плинність кадрів
Витрати на рекламу	Витрати на вчення з розрахунку на одного співробітника

Стадія VIII. Якщо система моніторингу є ефективною, а основна причина відхилень в значеннях показників моніторингу, які оцінюють ступінь досягнення цілей моніторингу, то необхідно перейти на стадію IX.

Стадія IX. Проводиться оперативний перегляд і повторне обґрунтування (корегування) показників інноваційної діяльності, які повторно проходять стадії I-V.

Стадія X. В разі негативної відповіді на стадії VIII необхідне корегування діяльності підприємства і перехід на стадію I.

Стадія XI. На підставі фактичних даних системи моніторингових показників інноваційної діяльності підприємства розраховуються інтегральні показники оцінки якості інноваційної діяльності на підприємстві, які порівнюються з своїми критеріальними значеннями.

Стадія XII. Якщо інтегральні показники інноваційної діяльності по п'яти напрямам ЗСП (або інтегральний показник розрахований з урахуванням показників по всіх перспективах ЗСП) відповідає встановленим критеріям – тоді можна вважати стратегічні цілі інноваційно-інвестиційної політики

вимогам тоді рекомендується повторювати весь цикл моніторингу до тих пір, поки цілі інноваційно-інвестиційної політики не будуть досягнуті або не будуть переглянуті і відповідним чином скореговані.

Нами був проведений детальний теоретико-логічний аналіз інноваційної діяльності промислового підприємства з залученням думок провідних спеціалістів машинобудівних підприємств Харківського регіону, на основі якого були відпрацьовані ознаки, які відтворюють якісно-кількісні характеристики кожної з п'яти складових збалансованої системи показників, використання яких, на наш погляд, дозволить з достатнім рівнем точності та достовірності оцінювати та проводити моніторинг інноваційної діяльності машинобудівного підприємства. Ці характеристики були використані при побудові карти деталізованих цілей інноваційної діяльності (показників моніторингу) інноваційної діяльності ДП ХМЗ «ФЕД», яка побудована на основі положень удосконаленої збалансованої системи показників.

Під картою деталізованих цілей інноваційної діяльності ми пропонуємо розуміти наочну модель інтеграції цілей підприємства в складових ЗСП [4, 5]. Вона є ілюстрацією причинно-наслідкових стосунків

між бажаними результатами, з одного боку, і отриманими результатами в основних внутрішніх процесах, з іншого. Основна увага при побудові карти деталізованих цілей інноваційного підприємства приділяється розвитку інновацій, а також освіти і навчанню співробітників.

Стратегічні цілі і показники підприємства в галузі інноваційної діяльності заносяться в стратегічну BSC-карту. Традиційний вигляд BSC-карти [218], на нашу думку, треба дещо змінити. По-перше, пропонується виключити з карти термін «проекція» і замінити його на термін «напрямок», що більш точно визначає дійсний стан речей. По-друге, в традиційній BSC-карті відсутні такі важливі графи як «періодичність моніторингу» (періодичність збору і оцінки даних по напрямку) і «відповідальний» за їх представлення і оцінку. По-третє, на наш погляд, в традиційну BSC-карту кінче необхідно додати дані про результативність проведення моніторингу основних показників (план, факт, відхилення), що дозволяє надати BSC-карті закінчений вигляд і використовувати її як закінчений документ з моніторинговим змістом.

Ефективність проведення моніторингу інноваційної діяльності, як нам представляється, буде суттєво підвищена, якщо крім загально-фірмових BSC-карт контролю і аналізу, будуть побудовані і впроваджені в практику моніторингу BSC-карти окремих структурних підрозділів. Процес розробка BSC-карт для окремих структурних підрозділів в системі збалансованих показників носить назву «каскадування» [1, 2, 5]. Розробка моніторингових BSC-карт підрозділів розпочинається з визначення напрямків, на які впливає діяльність даного підрозділу і цілей підприємства, в досягнення яких він вносить суттєвий вклад.

Особливістю стратегічних BSC-карт окремих підрозділів є той факт, що при каскадуванні цілі цих рівнів можуть переходити з одного напрямку в інший. Наприклад, на рівні підприємства ціль «Виконання інноваційних проектів в установлені терміни» характеризує складову споживачів, а при розгляді цієї цілі на рівні окремого підрозділу вона більш підходить до опису напрямку внутрішніх процесів.

Певна частина показників на рівні підрозділу можуть бути такими ж, як і на рівні підприємства в цілому, але все ж таки більшість показників містить в собі більш конкретні можливості і проблеми свого рівня, тобто дещо відрізнятися від загальних. В цьому випадку результативність останніх буде складуватися з результативності нижчестоящих з врахуванням їх вагових коефіцієнтів

Висновки. Детальний аналіз сучасних тенденцій інноваційно-інвестиційної політики вітчизняних підприємств дозволив виявити низку нагальних проблем як на макrorівні, так і на рівні підприємства, що визначає незадовільний стан конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку і потребує дієвих заходів по покращенню інноваційно-інвестиційної діяльності, зокрема, розробки науково обґрунтованих засад формування інноваційно-інвестиційної політики. Запропоновано науково-методичні формуванні

інноваційно-інвестиційної політики на засадах збалансованої системи показників. Проведене дослідження дозволило зробити наступні узагальнюючі висновки та рекомендації.

1. На підставі аналізу сучасних тенденцій інноваційної діяльності в Україні виявлено низку нагальних проблем як на макrorівні, так і на рівні промислового підприємства, що визначає незадовільний стан конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку і потребує дієвих заходів по покращенню інноваційної діяльності, зокрема, розробки науково обґрунтованих засад ефективного моніторингу.

2. Досліджено динаміку основних показників інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Харківського регіону, що дозволило визначити з використанням методів факторного аналізу найбільш значущі з них, які в подальшому і можуть бути предметом ефективного і дієвого моніторингу.

3. Доведено, що традиційні методи моніторингу і контролю, які зараз частіше всього використовуються на промислових підприємствах, не задовольняють потребу підприємства в оперативному реагуванні на зміни зовнішніх і внутрішніх інноваційних процесів в галузі. Для підвищення ефективності моніторингу інноваційної діяльності запропоновано використовувати одну з найбільш відомих моделей комплексної оцінки ефективності роботи промислового підприємства - збалансовану систему показників (Balanced Scorecard).

4. Вперше розроблено концептуальні засади моніторингу інноваційної діяльності з використанням адаптованої до завдань інноваційної діяльності збалансованої системи показників, які, на відміну від існуючого положення, дозволяють відслідковувати основні напрями забезпечення ефективної інноваційної діяльності в збалансованому вигляді.

5. Здійснено адаптацію збалансованої системи показників до завдань інноваційної діяльності, яка включає в себе п'ять базових перспектив: знання, фінанси, технології, ринки та ресурси, використання яких в системі моніторингу дозволяє забезпечити його комплексність та підвищити ефективність використання.

6. Обґрунтована кількість показників інноваційної діяльності по кожній з перспектив збалансованої системи показників, що дозволяє сформувати, використати і оцінити найбільш важливі і впливові показники, які в найбільшій мірі відтворюють інноваційну діяльність машинобудівного підприємства.

7. Надано методичні рекомендації по розвитку наукових положень формування і побудови стратегічної BSC-карти підприємства та стратегічної BSC-карти окремих його підрозділів (каскадування цілей інноваційної діяльності), що в комплексі дозволяє суттєво покращити їх зміст за рахунок заміни терміну «проекція» на термін «напрямок», що більш точно визначає дійсний стан речей, а також включення до них відсутніх в традиційних BSC-картах граф «індикатор» (безпосередній вимір моніторингового показника) і «джерело даних», а

також «періодичність моніторингу» (періодичність збору і оцінки даних по кожному напрямку) і «відповідальний» за їх представлення і оцінку.

8. Розроблено і обґрунтовано критерії оцінки часткових та інтегральних показників моніторингу інноваційної діяльності на базі збалансованої системи показників, які передбачають статичну і динамічну оцінку результатів моніторингу як інноваційної діяльності підприємства в цілому, так і стану справ по окремим перспективам ЗСП і навіть по окремим показникам.

Список літератури: 1. Гладенко І.В. Розробка системи моніторингу інноваційної діяльності на основі збалансованої системи показників / І.В.Гладенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва.- Харків: НТУ «ХПІ».- 2010.- № 59.- С. 147-155. 2. Гладенко І.В. Сбалансованная система показателей в структуре мониторинга ИД предприятия / И.В.Гладенко // Бизнес-Информ.- Харків: ХНЕУ, 2011.- № 1.- С.11-20. 3. Каплан Р. Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты действия / Р.Каплан, Д.Нортон.. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 436 с. 4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.Каплан, Д.Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 320с. 5. Перерва П.Г. Антикризисный мониторинг финансово-экономических показателей работы машиностроительного предприятия / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянский // Экономика развития.- Х.: ХНЕУ.- 2010.- № 2 [54].- С.46-50. 6. Перерва П.Г. Антикризисные инструменты стабильного развития предприятия: инновационная, инвестиционная та маркетинговая политика [Электронный ресурс] / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/stati/16Pererv.pdf. 7. Перерва П.Г. Антикризисный механизм стабильного развития предприятия / В.Л.Товажнянский, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянский, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. Перерва П.Г. та проф. Товажнянского Л.Л. [Монографія]. – Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2012.- 705 с. 8.

Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена / П.Г.Перерва. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»). 9. Перерва П.Г. Трансфер технологий //Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Коциски [Монография].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с.

Bibliography (transliterated): 1. Hladenko I.V. *Rozrobka systemy monitoryngu innovatsiinoi diialnosti na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv* / I.V.Hladenko // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut». Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva.- Kharkiv: NTU «KhPI».- 2010.-№ 59.- S. 147-155. 2. Hladenko Y.V. *Sbalansyrovannaia systema pokazatelei v strukture monitorynha YD predpriyatiia* / Y.V.Hladenko // Byznes-Ynform.- Kharkiv: KhNEU, 2011.- № 1.- S.11-20. 3. Kaplan R. *Stratehicheskiye kartu: Transformatsiya nemateryalnuh aktivov v materiyalnye rezultaty deistviyu* / R.Kaplan, D.Norton.. – M.: ZAO «Olymp-Byznes», 2005. – 436 s. 4. Kaplan R. *Sbalansyrovannaia systema pokazatelei: ot stratehyy k deistviyu* / R.Kaplan, D.Norton. – M.: Olymp-Byznes, 2008. – 320s. 5. Pererva P.G. *Antykryzoviy monitorynh finansovo-ekonomichnykh pokaznykiv roboty mashynobudivnoho pidpriemstva* / P.G.Pererva, V.L.Tovazhnianskyi // Ekonomika rozvytku.- Kh.: KhNEU.- 2010.- № 2 [54].- S.46-50. 6. Pererva P.G. *Antykryzovi instrumenty staloho rozvytku pidpriemstva: innovatsiina, investytsiina ta marketynhova polityka* [Elektronnyi resurs] / P.G. Pererva, A.V. Kosenko, O.P. Kosenko. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/stati/16Pererv.pdf. 7. Pererva P.G. *Antykryzoviy mekhanizm staloho rozvytku pidpriemstva* / V.L.Tovazhnianskyi, P.G.Pererva, L.L.Tovazhnianskyi, I.V.Hladenko, T.O.Kobieliava, N.P.Tkachova / Za red. prof. Perervy P.G. ta prof. Tovazhnianskoho L.L. [Monohrafiia]. – Kharkiv : Virovets A.P. «Apostrof», 2012.- 705 s. 8. Pererva P.G. *Samomarketynh menedzhera y byznesmena* / P.G.Pererva. - Rostov n / D: Fenyks, 2003. - 592 s. (Seriya «Psykhologhiya byznesa»). 9. Pererva P.G. *Transfer tekhnolohiy* //Pod nauch. redaktsiyei P.G.Perervy y D.Kotsysky [Monohrafyia].- Kh.: NTU «KhPY», 2012.- 676s..

Надійшла (received) 03.06.2015

Перерва Петро Григорович – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», декан економічного факультету; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: a.kosenko@rambler.ru

Pererva Petro Grygorovych - doctor of economic Sciences, Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Dean of the economic faculty; tel. (067) 940-16-81; e-mail: a.kosenko@rambler.ru

Кобелева Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (097) 468-56-45; e-mail: tanja-kobeleva@rambler.ru

Kobeleva Tatyana Aleksandrovna – candidate of economic Sciences, associate Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor at the Department of production organization and personnel management; tel: (097) 468-56-45; e-mail: tanja-kobeleva@rambler.ru

Ткачова Надія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент економіки і маркетингу; тел.: (067)122-40-02.

Tkacheva Nadezhda Petrovna – candidate of economic Sciences, associate Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor of Economics and marketing; tel: (067)122-40-02.

П.А.ОРЛОВ, Н.С.ІЛЛЯШЕНКО

БОРОТЬБА З КОНТРАФАКТОМ ЯК МЕТОД КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті акцентована увага на питаннях порушення виключних прав при проведенні інноваційної діяльності на промислових підприємствах. розглянуто питання комерціалізації та трансферу технологічних інновацій. Обґрунтовано основні напрямки комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, серед яких особлива увага приділена ліцензуванню інтелектуальних технологій та власному використанню результатів інноваційної діяльності.

Ключові слова: промислові підприємства, контрафакт, інноваційна діяльність, комерціалізація, економічні збитки.

Вступ. Україна залишається однією з світових держав, що володіють високим інтелектуальним потенціалом, зокрема, об'єктами промислової власності. В епоху інтелектуальних технологій, які швидко розвиваються, зростаючої кількості витратних проектів в області інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, надзвичайно важливим стає вміння оцінити на ранніх етапах можливі вигоди і збитки від інноваційного проекту, проаналізувати можливі сценарії розвитку подій, обґрунтувати шляхи найбільш ефективного використання результатів інтелектуальної праці творчих працівників, захистити своє виробництво від контрафакту та фальсифікату. Помилки, недооцінка складностей, з якими прийдеться зіткнутися в процесі розробки, переоцінка сил команди розробників, невжиття в розрахунок тих чи інших факторів часто призводить до фінансових втрат і навіть банкрутства промислового підприємства. За статистикою лише 25 відсотків усіх розпочатих проектів завершується своєчасно і в повному обсязі, ще 25 відсотків взагалі скасовується, і половина інноваційних проектів завершується з перевищенням бюджетних витрат або з запізненням [3]. Згідно щорічному огляді стану та перспектив виконання інноваційних проектів групою The Standish Group, в середньому перевищення вартості інноваційних проектів від початкового кошторису становить 178% для великих компаній, 182% для середніх компаній і 214% для невеликих компаній. [19]. Також у частини завершених з перевищенням термінів і вартості проектів частково урізаний функціонал, який був вказаний в технічному завданні. Це призводить до додаткових збитків компанії розробника, якщо такі ситуації не були передбачені в контракті із замовником. При розробці складних програмних систем, які як правило, використовуються на сучасних промислових підприємствах та входять до складу корпоративних інформаційних систем, необхідно знизити залежність якості результатів від таких суб'єктивних факторів, як кваліфікація виконавців, їх досвід, організація процесу розробки. Для цього потрібні промислові технологічні методи оцінки ресурсів, необхідних для розробки програмного забезпечення [17].

Особливе значення в інноваційній діяльності машинобудівного підприємства мають об'єкти інтелектуальної власності, використання яких дозволяє підприємству та його продукції отримати низку ринкових переваг, в певній мірі бути незалежним від ринкової кон'юнктури, адекватно реагувати на всі

прояви конкурентної боротьби. Слід зазначити, що володіння інформацією про наявні можливі використання інтелектуальних технологій дозволяє виробнику максимально задовольнити потреби ринку і поєднувати інтереси свого підприємства і суспільства в цілому.

Комерціалізація інтелектуальних технологій, як підприємницький процес використання результатів інноваційної діяльності підприємств в комерційному обороті, в даний час в світі перетворилася в самостійну сферу економічних відносин і складає близько 5 трлн дол. США на рік. Темпи зростання комерціалізації ОІВ на міжнародному ринку становлять 12%, що істотно вище темпів росту промислового виробництва (2,5 - 3% на рік). Завдяки комерціалізації інновацій провідні країни світу займають домінуючі позиції на міжнародному ринку наукомісткої продукції, частка яких становить: США - 39%, Японія - 30%, Німеччина - 16%, Росія - 0,5%, в той час як частка України - менше 0,1% [10]. Тому проблема комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності підприємств має принципово важливе значення для інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Мета дослідження. Метою цього дослідження є виявлення та аналіз особливостей впливу контрафактної діяльності на механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності в сфері виробництва промислової промисловості яка є визначальною галуззю, яка формує та розвиває основні напрямки науково-технічного прогресу.

Аналіз існуючих публікацій. Питання контрафактної діяльності в сфері промислової власності та комерціалізації результатів інноваційної діяльності промислових підприємств розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них слід відмітити Асаула А.М.[1], Бретт А.[2], Бутнік-Сіверського О.В. [15], Зінова В.Г.[5], Клеткіну Ю.А.[6], Козирева А.М.[7], Косенко А.В.[11, 16], Леонтьєва Б.Б.[8], Перерву П.Г.[11, 16], Пузину М.Ю.[12], Родіонову Е.М.[13], Сєдих Т.В. [14], Цибульова П.М.[15], Шипову Е.В.[18] та ін.

В наукових працях вказаних авторів доведено, що результати інтелектуальної діяльності здатні принести своєму власникові високий дохід, але розміри цього доходу залежать не тільки від

© П.А.Орлов, Н.С.Ілляшенко, 2015

потенціалу об'єкта інтелектуальної власності, а й від готовності розробника ефективно його

використовувати. На жаль, значна кількість інноваційних розробок сьогодні так і залишаються невикористаними, або реалізуються неефективно. Ряд авторів – Цибульов П.М. [15], Перерва П.Г. [11], Зінов В.Г. [5], Козирєва А.М. [7] та ін. звертають увагу на те, що комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності – тривалий і складний процес, який можливий лише за умови тісної взаємодії науки, промисловості та ринку, при інформаційному забезпеченні всіх етапів інноваційного циклу, при обліку економічних і соціальних факторів появи та використання інтелектуальної власності, а також сучасних тенденцій в бізнесі і економіці, при ефективних маркетингових дослідженнях.

Досить велика кількість існуючих публікацій детально розглядають питання створення [2, 11, 14, 17] та вартісної оцінки [1, 3, 8, 12, 18] інтелектуальної власності, організаційного механізму їх трансферу [4, 5, 11,], особливостей споживання [4, 14] та ін.

Разом з тим, на наш погляд, недостатньо розглянутою є проблема порушення виключних прав в галузі інновацій в промисловості, визначення розміру збитків правовласників від контрафактної діяльності, впливу контрафактних виробів на процеси комерціалізації результатів інноваційної діяльності. Проблема боротьби з контрафактною та фальсифікованою продукцією – сьогодні одна з найгостріших у світі. Обороти від її нелегального виробництва і використання непорівнянні з оборотами від торгівлі наркотиками та зброєю, а також доходами від видобутку нафти.

Необхідність економічного осмислення впливу контрафакту на процеси комерціалізації інтелектуальної власності на промисловому підприємстві визначає актуальність вибору теми даної статті.

Методологія. Методологічною основою даної роботи виступає системний підхід до дослідження економічних відносин і виявленню їхніх закономірностей, методологія неокласичного синтезу, а також принципи економічного аналізу.

Матеріали дослідження. В даний час Україна вийшла з періоду тотального товарного дефіциту, планово-директивного постачання і прийшла до фундаментальних основ ринкової економіки. Зараз більше уваги приділяється інтересам споживача, адже в підсумку саме задоволеність споживача якістю товарів і наданих послуг і визначає ефективність товарораспределительної діяльності і багатьох галузей і сфер виробництва.

За оцінками Міжнародної торгової палати (МТП), торгівля контрафактною продукцією у всьому світі становить 5-7% від обсягу всієї міжнародної торгівлі товарами, що в абсолютних величинах становить близько 750 млрд. дол. США в рік.

За офіційними даними Укрпатенту, оборот всієї підробленої продукції, включаючи товари народного споживання, на українському ринку сягає кількох мільярдів гривень в рік, у результаті чого економіка недораховує 150 тисяч робочих місць, а держбюджет – сотень мільйонів гривень.

За інформацією, наданою Міжнародною організацією виробників фонограм (International Federation Phonographic Industry (IFPI)), Україна є одним з лідерів серед країн, в яких найбільш поширена реалізація контрафактної продукції. При цьому висновок про рівень контрафактності конкретної країни базується в основному на інформації, наданій самими правовласниками, хто зазнав збитків від контрафактної продукції, і не враховує відомості з інших джерел – наприклад, діяльність уповноважених органів з виявлення контрафактних товарів.

В результаті цього збитки власників патентних прав за найскромнішими оцінками щорічно становить понад 1 млрд. доларів США, а втрати бюджету за рахунок несплати податків - не менше 500 млн. доларів [14].

Розповсюдження контрафактної продукції в багатьох країнах світу є однією з актуальних проблем, яка привертає увагу як науковців, так і практичних працівників. На наш погляд, контрафактна діяльність порушників виключних прав прямим чином впливає на ефективність процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності промислових підприємств.

Протидія виготовленню і розповсюдженню контрафактної продукції в Україні з метою підвищення ефективності процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності на промислових підприємствах, є досить складною і багатоаспектною завданням. Для її вирішення задіяні правоохоронні органи, громадські організації, органи виконавчої влади, правовласники та споживачі товарів. Кінцевий результат діяльності вищезгаданих суб'єктів профілактики спирається на положення законодавчих актів України щодо правової охорони та захисту порушуваних прав інтелектуальної власності та санкції щодо притягнення до відповідальності за ці порушення. Від правильного застосування цих норм багато в чому залежить успішна правозастосовна практика з протидії виготовленню і розповсюдженню контрафактної продукції.

Разом з тим, незважаючи на вжиті на національному рівні заходи, повільно розгортаються роботи з формування та реалізації державної політики щодо захисту прав інтелектуальної власності, припинення виробництва і розповсюдження контрафактної продукції, в основі якої лежали б єдина концепція і продумана адекватна становищу, яке склалося в країні, державна цільова комплексна програма. У зв'язку з цим недостатньо скоординовані дії міністерств і відомств в цьому напрямку продовжують залишатися малоефективними. Різні організації оперують різними даними, які серйозно відрізняються один від одного, що створює складності при визначенні заходів щодо протидії виготовленню і розповсюдженню контрафактної продукції. На думку Т. В. Седих [14], слід виділити ряд напрямів діяльності щодо запобігання контрафактної діяльності в нашій країні і підвищення ефективності процесів комерціалізації об'єктів промислової власності.

1. В Україні в даний час немає організаційної структури, яка в подібних випадках могла б виступати в якості арбітра і володіла достатніми повноваженнями і можливостями для збору такої інформації. Відсутня

методика розрахунку показників, що відбивають масштаби контрафакції у сфері інтелектуальної власності, хоча певні спроби в цьому напрямку робляться. Так, наприклад, відомі роботи інституту інтелектуальної власності Одеської юридичної академії, Укрпатенту з участю ряду організацій з оцінки стану та прогнозування основних тенденцій виробництва і розповсюдження контрафактної продукції на території України.

2. Недосконалість законодавчої і нормативно-технічної бази, розмитий механізм державного регулювання споживчого ринку, а також безкарність посадових осіб, які відповідають за її функціонування і допускають наявність в торгуючих організаціях значної кількості контрафактних товарів. Зацікавленість у тій чи іншій мірі у виробництві контрафактної продукції місцевої влади призвели до зрощення інтересів чиновників, деяких політиків, товаровиробників, постачальників сировини та інгредієнтів з-за кордону. Основна маса контрафактних товарів надходить на споживчий ринок від фіктивних оптових постачальників (фірм-одноденки) і збувається через дрібнороздрібну мережу (до 70% продукції), тому практично неможливо простежити рух партій цих товарів та провести відбір проб та експертизу.

3. Недосконалість законодавства України та судової правозастосовної системи з виявлення і вилучення контрафактної продукції, надання виробникам якісних товарів юридичних підстав для судового переслідування виготовлювачів підробленої продукції, що випускається під відомими товарними знаками або порушує авторські права. Це пов'язано і з тим, що інститут охорони і захисту інтелектуальної власності з притаманною йому специфікою та складністю правового регулювання є відносно новим у вітчизняній правовій системі і недостатньо апробований на практиці. Крім того, формування законодавства у цій області значно випередило рівень правосвідомості учасників обороту об'єктів інтелектуальної власності та правовласників.

4. Привабливість контрафактної продукції з-за більш низької вартості (приблизно в 1,5—3 рази) порівняно з легальною оригінальною продукцією. Цьому сприяє загальний низький рівень життя значної частини населення. Як свідчать результати соціологічних досліджень, громадяни нашої країни вважають цілком допустимими придбання і використання «нешкідливою» контрафактної аудіо-, відеопродукції, програмного забезпечення, одягу і т. п. Разом з тим, вкрай негативно ставляться до присутності на ринку тільки такої підробленої продукції, яка здатна тим чи іншим чином негативно вплинути на життя і здоров'я людей (ліки, продукти харчування, алкоголь, автозапчастини).

5. Недостатня підготовленість співробітників контролюючих і перевіряючих організацій з питань захисту прав інтелектуальної власності, слабка технічна оснащеність засобами контролю якості продукції та відповідності її встановленим стандартам для виявлення ознак контрафакції; відсутність у більшості суб'єктів РФ представників правовласників, експертних

центрів, уповноважених проводити дослідження контрафактної продукції.

6. Відсутність належної уваги до проведення скоординованих систематичних досліджень і розробок з різних аспектів посилення боротьби з контрафакцією у сфері обігу інтелектуальної власності з урахуванням досвіду законодавчої та практичної діяльності зарубіжних країн.

Одним з головних факторів причинного комплексу злочинності у сфері обігу контрафактної продукції є соціально-політичні причини. Інтенсивний ріст злочинності в період керівництва країною тієї чи іншої адміністрацією часто оцінювався як політичний провал і наслідок слабкої здатності до управління, а стабілізація рівня злочинності або його деяке зниження визнавалися важливим елементом політичного успіху.

Відомо, що державна стабільність визначається політикою, політичною ситуацією в країні, яка впливає на весь комплекс відносин у суспільстві. При сильній політичній владі в країні ефективно функціонують всі державні інститути, спостерігається економічний підйом, що в свою чергу веде, по-перше, до зростання добробуту громадян, підвищення їх соціального статусу і, по-друге, до зниження злочинності або її стабілізації. І, навпаки, політична нестабільність негативно позначається на регулюванні суспільних відносин, що в свою чергу спричиняє зниження життєвого рівня населення, їх незахищеність у правовій та соціальній сферах. І як наслідок - настають негативні наслідки, а саме - зростання злочинності.

Це й сталося на початку 90-х рр. минулого століття в Росії, коли зміна суспільного ладу внесло якісні зміни в економіку і спосіб життя всіх соціальних верств населення. Вони досить швидко і часом настільки однозначно детермінували поведінку людей у певних областях, що значна частина їх негативно впливала на вибір варіантів прийнятих рішень. Часом такий вибір відбувався всупереч сформованим переконанням і уподобанням.

Держава в особі її законодавчої, виконавчої і судової влади, наділена великими функціями забезпечення економічної діяльності, а також її захисту, на наш погляд, своєчасно не вжив заходів по захисту інтелектуальної власності. Одночасно слід зауважити, що в той часовий період інтелектуальна власність на 80% перейшла в комерційний оборот, прибуток отримували приватні видавництва, різні лжесоюзи і кошти, власники шоу-бізнесу; товаровиробники аудіовізуальних творів, виробники програм ЕОМ і бази даних, їх продавці і т. п.

Висновки. Проведене наукове дослідження в сфері інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств дозволяє зробити ряд важливих висновків.

1. На сьогодні промисловий комплекс вітчизняних підприємств володіє достатньо високим науковим потенціалом, значною кількістю об'єктів інтелектуальної власності, зберігає значну кількість інтелектуальних технологій в машинобудівній, авіаційній, металургійній, хімічній та космічній галузях, сфері інформаційних технологій, суднобудуванні і т.п., але має значні проблеми з комерціалізацією науково-технічних розробок і

трансфером технологій практично у всіх галузях економіки.

2. Для вирішення проблем в сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності необхідна консолідація зусиль як державних інституцій, законодавців так і представників бізнесової та виробничої сфери, університетів і науково-дослідних організацій.

3. Передача виключних прав на використання науково-технічних досягнень, винаходів, товарних знаків, програмних продуктів та інших результатів інтелектуальної діяльності на основі ліцензійних угод - одна з найбільш ефективних форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Остаточний вибір шляхів, стратегій і форм комерціалізації різних об'єктів інтелектуальної власності, безумовно, визначається динамікою оновлення технологій, а також іншими особливостями різних галузей народного господарства.

4. Ефективний механізм розробки, дистрибуції та споживання об'єктів інтелектуальної власності (процеси трансферу та комерціалізації) неможливі без розробки і впровадження дієвих заходів по протидії контрафактній діяльності порушників виключних прав, які зводять нанівець тривалі і витратні наукові дослідження наукових підрозділів промислових підприємств, вищих навчальних закладів, наукових установ та організацій.

4. Привабливість контрафактної продукції 3-4 рази вище, ніж у легальної (приблизно в 1,5—3 рази) порівняно з легальною оригінальною продукцією. Цьому сприяє загальний низький рівень життя значної частини населення. Як свідчать результати соціологічних досліджень, громадяни нашої країни вважають цілком допустимими придбання і використання «нешкідливої» контрафактної аудіо-, відеопродукції, програмного забезпечення, одягу і т. п. Разом з тим, вкрай негативно ставляться до присутності на ринку тільки такої підробленої продукції, яка здатна тим чи іншим чином негативно вплинути на життя і здоров'я людей (ліки, продукти харчування, алкоголь, автозапчастини).

5. Недостатня підготовленість співробітників контролюючих і перевіряючих організацій з питань захисту прав інтелектуальної власності, слабка технічна оснащеність засобами контролю якості продукції та відповідності її встановленим стандартам для виявлення ознак контрафакції; відсутність у більшості суб'єктів РФ представників правовласників, експертних центрів, уповноважених проводити дослідження контрафактної продукції.

6. Відсутність належної уваги до проведення скоординованих систематичних досліджень і розробок з різних аспектів посилення боротьби з контрафакцією у сфері обігу інтелектуальної власності з урахуванням досвіду законодавчої та практичної діяльності зарубіжних країн.

Одним з головних факторів причинного комплексу злочинності у сфері обігу контрафактної продукції є соціально-політичні причини. Інтенсивний ріст злочинності в період керівництва країною тієї чи іншої адміністрацією часто оцінювався як політичний провал і наслідок слабкої здатності до управління, а

стабілізація рівня злочинності або його деяке зниження визнавалися важливим елементом політичного успіху.

Відомо, що державна стабільність визначається політикою, політичною ситуацією в країні, яка впливає на весь комплекс відносин у суспільстві. При сильній політичній владі в країні ефективно функціонують всі державні інститути, спостерігається економічний підйом, що в свою чергу веде, по-перше, до зростання добробуту громадян, підвищення їх соціального статусу і, по-друге, до зниження злочинності або її стабілізації. І, навпаки, політична нестабільність негативно позначається на регулюванні суспільних відносин, що в свою чергу спричиняє зниження життєвого рівня населення, їх незахищеність у правовій та соціальній сферах. І як наслідок - настають негативні наслідки, а саме - зростання злочинності. Це й сталося на початку 90-х рр. минулого століття в Росії, коли зміна суспільного ладу внесло якісні зміни в економіку і спосіб життя всіх соціальних верств населення. Вони досить швидко і часом настільки однозначно де термінували поведінку людей у певних областях, що значна частина їх негативно впливала на вибір варіантів прийнятих рішень. Часом такий вибір відбувався всупереч сформованим переконанням і уподобанням.

Держава в особі її законодавчої, виконавчої і судової влади, наділена великими функціями забезпечення економічної діяльності, а також її захисту, на наш погляд, своєчасно не вжив заходів по захисту інтелектуальної власності. Одночасно слід зауважити, що в той часовий період інтелектуальна власність на 80% перейшла в комерційний оборот, прибуток отримували приватні видавництва, різні фіктивні об'єднання і кошти, власники шоу-бізнесу; товаровиробники аудіовізуальних творів, виробники програм ЕОМ і бази даних, їх продавці і т. п. У такій ситуації навряд чи можна позитивно оцінити надмірно ліберальну адміністративно-правову і кримінальну політику у сфері боротьби із злочинністю у сфері виробництва і розповсюдження контрафактної продукції. Держава з моменту початку новітніх економічних реформ жодного разу не продемонструвала послідовного прагнення забезпечити інтелектуальної власності рівню з речовою власністю захист.

До політичним чинникам, детермінуючим злочини в сфері виробництва і розповсюдження контрафактної продукції, слід віднести і високий рівень корумпованості чиновницького апарату. У число детермінант політичного характеру злочинності у сфері виробництва та розповсюдження контрафактної продукції необхідно включити політичний опір вступу Росії у Всесвітню торговельну організацію.

Не меншою мірою на зростання злочинності у сфері виробництва та розповсюдження контрафактної продукції впливають і соціально-економічні причини, які в умовах економічного хаосу, що виник в результаті розвалу багатьох сформованих організаційно-економічних, виробничих зв'язків і структур, збоїв в роботі фінансової системи країни, виступили своєрідним стимулятором зростання криміногенності у сфері обігу контрафактної продукції.

Підводячи підсумок вищевикладеного, можна зробити наступні висновки:

а) злочинність у сфері обігу контрафактної продукції має відносно сталу величину в структурі загальної злочинності і являє собою явище, що змінюється відповідно до динаміки базисних відносин і пов'язане з соціальними умовами життя суспільства;

б) аналіз стану злочинності у сфері виробництва та розповсюдження контрафактної продукції, що містить структурні, динамічні та кримінологічески значущі характеристики та особливості, заснований на базі статистичних даних за період з 1997 по 2009 рр. Як свідчить кримінальна статистика, а також науково-кримінологічні та інші інформаційно-аналітичні дані, цей період відрізняється хвилюподібними динамічними змінами досліджуваного виду злочинності, зростання якої очевидна. Найвищий сплеск злочинності у сфері обігу контрафактної продукції припадає на 2007 р. з подальшим незначним зниженням у 2008 і 2009 р.

в) розглядаючи окремі види злочинів у сфері обігу контрафактної продукції, слід зазначити, що зростання цих злочинів нерівномірний і неоднаковий, що дає привід звернути увагу на їх специфіку при розробці заходів попередження злочинності у цій сфері;

г) усунення або хоча б істотне зниження рівня контрафактної інтервенції на українському ринку дозволить суттєво підвищити ефективність процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності на промислових підприємствах нашої країни.

Список літератури: 1. Асаул, А.Н. Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности: учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. И. Кныш, М. К. Старовойтов; под ред. засл. деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. - 300 с. 2. Бретт А. Оценка коммерциализуемости технологий (технологический аудит) // Коммерциализация технологий: мировой опыт - российским регионам. М., 1995. С. 7-47. 3. Глазова, М.А. Моделирование стоимости разработки проектов в ИТ-компаниях: Дис. канд. экон. наук: Москва, 2008 205 с. 4. Житенко Е. Д. Трансферт технологий: причины успеха // ЭКО. 2002. № 6. С. 75-86. 5. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью: учебное пособие/В.Г.Зинов - М.: Дело, 2003. 6. Клеткина Ю.А. Оценка коммерческого потенциала интеллектуальной собственности // Российское предпринимательство. - 2008. - № 12 Вып. 1 (124). - с. 70-75. 7. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н.Козырев, В.Л.Макаров. - М.: Интерреклама, 2003. - 352 с. 8. Леонтьев Б.Б. Подходы к оценке интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Б.Б. Леонтьев [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://webcache.googleusercontent.com/](http://webcache.googleusercontent.com/http://webcache.googleusercontent.com/) 9. Лихолетов А.В. Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А.В.Лихолетов, В.В.Лихолетов, М. А. Пестунов // Вестник Челябинского государственного университета. - 2009. - № 9 (147). - Экономика. - Вып. 20.- С. 19-27. 10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Держкомстат України. - К.: Консультант, - 2012. - 305с. 11. Перерва П.Г. Трансфер технологий // Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Коциски [Монография].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с. 12. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Н.Ю.Пузыня. - СПб.: Питер, 2005. - 352с. 13. Родионова Е.М. Комплексная оценка коммерческого потенциала инновационного продукта вуза / Е.М.Родионова // Вестник

Челябинского государственного университета.- 2009.- № 19 (157). - Экономика.- Вып. 21.- С. 147-155. 14. Седых Т.В. Особенности противодействия контрафактной продукции: специальный курс для обучающихся по специальности 030501.65 - Юриспруденция, 030505.65 - Правоохранительная деятельность (очная и заочная формы обучения) / Т.В. Седых. - Ставрополь: СФ КрУ МВД России, 2010. - 100 с. 15. Цыбулев П.Н. Оценка интеллектуальной собственности / П.Н.Цыбулев. - К.: Институт интеллектуальной собственности и права, 2003. - 184 с. 16. Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky.- Kharkiv-Miskolc, 2012.- 668p. 17. Шеенок Д.А. Анализ существующих моделей оценки стоимости разработки программного обеспечения / Д.А.Шеенок // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Вып. 5. - 2012. - С. 931-939. 18. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности / Е.В.Шипова: Учеб.пособие.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.- 122 с. 19. The Standish Group Report [Электронный ресурс]. URL: <http://www.projectsmart.co.uk/docs/chaos-report.pdf>

Bibliography (transliterated): 1. Asaul, A.N. Otsenka sobstvennosti. Otsenka nematerialnykh aktivov i intellektualnoy sobstvennosti: uchebnik / A. N. Asaul, V. N. Starinskiy, M. I. Knyish, M. K. Starovoytov; pod red. zasl. deyatelya nauki RF, d-ra ekon. nauk, professora A. N. Asaula. - SPb.: ANO «IPEV», 2010. - 300 s. 2. Brett, A. Otsenka kommersializuemosti tekhnologiy. V kn. "Kommertsializatsiya tekhnologiy. Miroyoy opyt - rossiyskim regionam. M., Moscow News, 1995.- S.78-93. 3. Glazova, M.A. Modelirovaniye stoimosti razrabotki proektov v IT-kompaniyah: Dis. kand. ekon. nauk: Moskva, 2008 205 s. 4. Zhitenko, E. D. Transfert tekhnologiy: prichiny uspeha // EKO. 2002. № 6. S. 75-86. 5. Zinov, V.G. Upravleniye intellektualnoy sobstvennostyu: uchebnoye posobie/V.G.Zinov - M.: Delo, 2003. 6. Kletkina, Yu.A. Otsenka kommercheskogo potentsiala intellektualnoy sobstvennosti // Rossiyskoye predprinimatelstvo. - 2008. - № 12 Vyip. 1 (124). - с. 70-75. 7. Kozyrev, A.N. Otsenka stoimosti nematerialnykh aktivov i intellektualnoy sobstvennosti / A.N.Kozyrev, V.L.Makarov. - M.: Interreklama, 2003. - 352 s. 8. Leontev, B.B. Podhodyi k otsenke intellektualnoy sobstvennosti [Elektronnyiy resurs] /B.B. Leontev [Elektronnyiy resurs].- Rezhim dostupa: [http://webcache.googleusercontent.com/](http://webcache.googleusercontent.com/http://webcache.googleusercontent.com/) 9. Liholetov, A.V. Strategii, modeli i formy kommersializatsii ob'ektov intellektualnoy sobstvennosti / A. V. Liholetov, V. V. Liholetov, M. A. Pestunov // Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.- 2009. - № 9 (147).- Ekonomika.- Vyip. 20.- S. 19-27. 10. Naukova ta Innovatsiynna diyalnist v UkraYinI: Stat. zb. / Derzhkomstat UkraYini. - K.: Konsultant, - 2012. - 305s. 11. Pererva, P.G. Transfer tekhnologiy //Pod nauch. redaktsiyei P.G.Perervyi i D.Kotsiski [Monografiya].- H.: NTU «HPI», 2012.- 676s. 12. Puzyinya, N.Yu. Otsenka intellektualnoy sobstvennosti i nematerialnykh aktivov/N.Yu.Puzyinya. - SPb.: Piter, 2005. - 352s. 13. Rodionova, E.M. Kompleksnaya otsenka kommercheskogo potentsiala innovatsionnogo produkta vuza / E.M.Rodionova // Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.- 2009.- № 19 (157). - Ekonomika.- Vyip. 21.- S. 147-155. 14. Sedyh T.V. Osobennosti protivodeystviya kontradfaktoyn produktsii: spetsial'nyy kurs dlya obuchajushihhsja po spetsial'nosti 030501.65 - Jurisprudenciya, 030505.65 - Pravoohranitel'naja dejatel'nost' (ochnaja i zaochnaja formy obuchenija) / T.V. Sedyh. - Stavropol': SF KrU MVD Rossii, 2010. - 100 s. 15. Tsybulev, P.N. Otsenka intellektualnoy sobstvennosti/P.N.Tsybulev. - K.: Institut intellektualnoy sobstvennosti i prava, 2003. - 184 s. 16. Pererva, P.G. Technology transfer / G.Kocziszky.- Kharkiv-Miskolc, 2012.- 668p. 17. Sheenok, D.A. Analiz suschestvuyuschih modeley otsenki stoimosti razrabotki programmnogo obespecheniya / D.A.Sheenok // Elektronnoye nauchno-prakticheskoye periodicheskoye izdanie «Ekonomika i sotsium». Vyip. 5. - 2012. - S. 931-939. 18. Shipova, E.V. Otsenka intellektualnoy sobstvennosti / E.V.Shipova: Ucheb.posobie.- Irkutsk: Izd-vo BGUEP, 2003.- 122 s. 19. The Standish Group Report [Elektronnyiy resurs]. URL: <http://www.projectsmart.co.uk/docs/chaos-report.pdf>

Надійшла (received) 05.06.2015

Орлов Петро Аркадієвич – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки і маркетингу, Харківського Національного економічного університету імені Семена Кузнеця, тел.: (050) 6478100

Ілляшенко Наталя Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету, тел. (066) 271-93-31

В. М. КОБЕЛЄВ, В. І. БОЛТЕНКО

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

У статті розглядаються способи оцінки та фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств в сучасних економічних умовах. Наголошується, що стійке зростання конкурентоспроможності компаній може бути забезпечено тільки за умови довгострокового, безперервного і поступального вдосконалення всіх детермінант функціонування підприємств. Своєчасне дослідження стану системи конкурентних переваг дозволяє виявити резерви підвищення конкурентоспроможності підприємств. Своєчасне регулювання, оцінка та розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є запорукою його успішного функціонування та фінансової стійкості в майбутньому.

Ключові слова: конкурентоспроможність, кон'юнктура, ринок, критерії, маркетинг, витрати, продукція.

Вступ

В умовах ринку нереально домогтися стабільного успіху в бізнесі, якщо не планувати його ефективний розвиток, не акумулювати постійно інформацію про власні перспективи і можливості, про стан цільових ринків, про становище на них конкурентів і свою конкурентоспроможність.

Сучасна економіка визначає конкретні вимоги щодо підвищення рівня конкурентоспроможності організацій: необхідне оперативне реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану і постійного вдосконалення організації діяльності відповідно до зміни кон'юнктури ринку. При цьому необхідно враховувати багатоаспектне значення показників конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність є критерієм, що найбільш повно відображає ефективність діяльності економічного суб'єкта. Практика показує, що вирішення задачі підвищення конкурентоспроможності викликає значні труднощі, а для багатьох підприємств у сьогодишніх економічних умовах воно стало проблемою внаслідок відсутності у організацій чіткої стратегії, фінансово-економічних цілей і критеріїв.

Слід зазначити, що досягнення стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку забезпечується, як правило, не за рахунок переваги в одному з її детермінантів, а в силу пріоритету в декількох факторах конкурентоспроможності. Це, з одного боку, дозволяє нівелювати недоліки інших детермінантів конкурентоспроможності, з іншого - знизити залежність від кон'юнктурних коливань чинників конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та літератури

З розвитком конкуренції у всіх галузях життєдіяльності людини зростає інтерес до питань управління конкурентоспроможністю підприємств. Щорічно у вітчизняній і в зарубіжній пресі публікується велика кількість наукових робіт в даній області.

При аналізі публікацій в області конкурентоспроможності підприємств виявляється, що кожен автор залежно від цілей і завдань дослідження, досліджуваних об'єктів, вимог суб'єктів

ринкових відносин дає своє визначення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємств та шляхи її підвищення розглянуто у роботах Р.А. Фатхутдінова, Е.І. Мазилкіна, Д.І. Котельнікова та інших. Вивчення теоретичних основ оцінки конкурентоспроможності підприємств дозволило зробити висновок про те, що в цій сфері існують питання, які потребують подальшого дослідження і вирішення. До них належать питання комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємств в розрізі стратегічного планування їх діяльності. Актуальність і недостатнє дослідження зазначених проблем обумовили вибір теми і визначили мету та завдання статті.

Метою статті є дослідження поняття конкурентоспроможності підприємства, чинників її зростання, а також існуючих методів оцінки. На підставі дослідження запропонувати механізм оцінки конкурентоспроможності підприємства та обрати найбільш доцільні методи її визначення.

Матеріали досліджень

Конкурентоспроможність підприємства - це відносна характеристика, яка виражає ступінь відмінності даного підприємства від конкурентів у сфері задоволення потреб клієнтів.

Висока конкурентоспроможність підприємства обумовлюється задоволеністю і готовністю споживачів повторно придбати продукцію цієї фірми, відсутністю претензій до підприємства з боку суспільства, акціонерів, партнерів, престижністю роботи на даному підприємстві.

Ступінь ефективності використання економічних ресурсів підприємством визначається відносно досягнутого суспільним виробництвом рівня розвитку продуктивних сил, виробничих та інших відносин, а також відносно ефективності використання ресурсів конкурентами.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки є узагальнююча характеристика діяльності господарюючого суб'єкта. З позицій господарюючого суб'єкта вона відображає рівень ефективності використання наявних ресурсів у порівнянні з конкурентами, а з точки зору споживачів -

спроможність задовольняти їх потреби краще ніж це роблять конкуренти.

Варто зазначити, що конкурентоспроможність підприємства – це багатогранне поняття, але воно не тільки включає якісні і цінові параметри продукції, але залежить від рівня менеджменту, сформованої системи управління фінансовими потоками, інвестиційної та інноваційної складовими його діяльності. Крім того, на конкурентоспроможність підприємства впливає кон'юнктура, що склалася на тому чи іншому ринку, ступінь конкуренції, технічна оснащеність, впровадження інновацій, система мотивації та кваліфікація персоналу, фінансова стійкість, тощо.

За рівних умов найважливішу роль відіграє маркетингова складова конкурентоспроможності підприємства. Маркетинг орієнтований на виявлення найбільш значущих потреб клієнтів, облік змін споживчих переваг, оцінку перспективності сегментів ринку, розробку і втілення дієвих стратегій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Необхідною умовою формування конкурентоспроможності підприємства виступає наявність конкуренції. Конкуренція здійснюється на ринку - умовному місці купівлі-продажу конкретного виду товару, під час укладання торговельних угод. Конкурентоспроможність товару - здатність відповідати вимогам та запитам покупців цільового ринку та успішно конкурувати з іншими аналогічними товарами конкурентів, які представлені на цьому ринку.

Конкурентоспроможність товару визначається системою технічних, споживчих, економічних, ергономічних та екологічних показників. Оцінка проводиться шляхом порівняння цих показників з товаром-конкурентом, перспективними зразками і нормативами.

Конкурентоспроможність підприємства є більш складним і узагальнюючим поняттям у порівнянні з поняттям «конкурентоспроможності товару». Конкурентоспроможність підприємства - інтегральна числова характеристика, за допомогою якої оцінюються досягнуті підприємством кінцеві результати його діяльності протягом певного періоду. Це система елементів, кожен з яких призначений для відображення числової (наприклад, бальної) оцінки певного виду потенціалу. Існують два рівня оцінки конкурентоспроможності підприємства – тактичний та стратегічний.

На оперативному або тактичному рівні управління оцінка конкурентоспроможності організації здійснюється через призму конкурентоспроможності продукції. Цей підхід, передбачає прийняття управлінських рішень, що дозволяють локалізувати несприятливу поточну ситуацію і мінімізувати можливі втрати. Стратегічна оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється по наявним у організації стійким керованим конкурентним перевагам на тривалу

перспективу, однією з яких є альтернативний набір стратегій конкурентоспроможності організації.

Таким чином, в основі формування стратегічної конкурентоспроможності підприємства лежить система його конкурентних переваг. Проаналізувавши різні підходи щодо їх класифікації пропонується здійснювати її за такими ознаками: ставлення до системи, сфера виникнення переваги, вміст фактора переваги, час реалізації переваги, місце реалізації переваги, вид одержуваного кінцевого результату.

Фактори конкурентної переваги організації поділяються на зовнішні (прояв яких в малому ступені залежить від організації), і внутрішні (майже цілком визначаються керівництвом організації).

До типових конкурентних переваг належать структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові, економічні.

Так, наприклад, в якості індикаторів конкурентоспроможності підприємства Т. Данько пропонує використовувати розмір відносної частки ринку, величину витрат, відмітні властивості його товарів, ступінь освоєння передових технологій, методи продажів, популярність фірми, її імідж.

Особливу роль у підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємства відіграє стратегічний підхід в управлінні інноваціями. Виділяють такі основні інноваційні стратегії: віолентна (силова), патієнтна (нішева), коммутантна (з'єднує), експлерентна (піонерська).

У теорії конкурентних переваг М. Портера розглядаються два основних джерела переваг: маркетинг і витрати. Переваги в маркетингу - це конкурентна перевага в товарах і послугах, які більшою мірою задовольняють споживача, ніж товари конкурента. Перевага у витратах - це конкурентна перевага, що виникає завдяки меншим виробничим та маркетинговим витратам, ніж витрати конкурентів, що дозволяє компанії знизити ціни або використовувати економію на рекламу і розподіл.

Фірма, яка домагається переваг в маркетингу, більшою мірою орієнтована на споживача, ніж фірма, яка прагне до переваг у витратах, яка, однак, теж не може ігнорувати споживачів. В протилежному випадку перевага виявиться не стійкою.

Маркетингові переваги на ринку в цілому означають, що деякі властивості товару або послуги даної компанії краще, ніж у компанії-конкурента. Зазвичай вони засновані на унікальності продукту.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в майбутньому необхідний системний підхід. У теорії проблема забезпечення конкурентоспроможності товарів, які виготовляються, розглядається одночасно як структура і як процес. Забезпечення конкурентоспроможності як структура - це система, що складається із зовнішнього оточення організації (вхід, вихід, зв'язки з зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок) і її внутрішньої структури, націленої на забезпечення конкурентоспроможності товарів, що випускаються. Система забезпечення конкурентоспроможності як

процес - це реалізація взаємопов'язаних наукових підходів, принципів, методів, засобів і заходів, що розробляються по всіх функціях управління і стадіях життєвого циклу керованих об'єктів і націлених на забезпечення конкурентоспроможності товарів, що випускаються.

Для досягнення стійкої конкурентоспроможності підприємства в майбутньому необхідно:

- 1) забезпечити конкурентоспроможність своєї продукції на цільових сегментах ринку;
- 2) підняти потенціал конкурентоспроможності підприємства, а отже, і його підрозділів, до рівня світових виробників в даній галузі.

Щоб це зробити, підприємство повинно володіти певним набором конкурентних переваг.

Напрямок руху, при підвищенні конкурентоспроможності підприємства, можна представити в наступному вигляді:

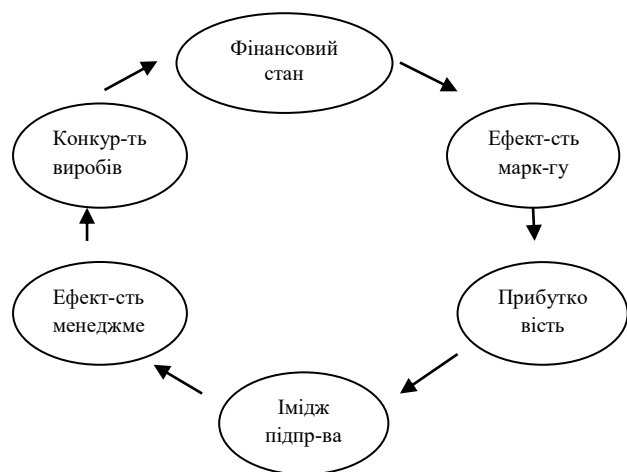


Рис. 1 - Напрямок руху, при підвищенні конкурентоспроможності підприємства

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства - це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Підтримка на високому рівні конкурентоспроможності забезпечується всіма компонентами наявними у підприємстві. Виробництво і ефективна реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг - узагальнюючий показник життєстійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій виробничий, науково-технічний, трудовий та фінансовий потенціал.

Зростання ефективності виробництва - основа підвищення прибутковості підприємства в умовах конкурентної боротьби - повинно стати пріоритетною метою внутрішньокорпоративного управління. У довгостроковому плані головним чинником продуктивності є інноваційні зміни в технології та організації виробництва, що ведуть до зниження його витрат.

Зазвичай, для окремої компанії розрізняють потенційну і реальну, дійсну ефективність виробництва. Якщо рівень потенційної ефективності залежить від зовнішніх умов господарської діяльності (наявності трудових, сировинних, енергетичних ресурсів тощо) і насамперед від загального рівня інноваційного розвитку економічної системи, то реальна продуктивність в компанії визначається в першу чергу рівнем управління та організації виробництва. Наступний фактор - вдосконалення структури своєї продукції, постійне її оновлення, оптимізація та диверсифікація структури використовуваних у виробництві ресурсів.

Іншим важливим чинником зростання конкурентоспроможності підприємства може виступати концентрація виробництва, економія на ефекті масштабу. Але для того, щоб ця можливість була реалізована на практиці, компанії повинні збільшити інвестиції в інноваційний розвиток, зробити перестановку трудових ресурсів і т.і.

Розглянемо наступні програми підвищення конкурентоспроможності:

Важливість зростання продуктивності для підвищення конкурентоспроможності компаній в даний час глибоко усвідомлена діловими колами всіх країн світу. Так, багато компаній почали впровадження і реалізацію програм підвищення продуктивності. Такі програми покликані вирішити наступні завдання: підвищити продуктивність наявних виробничих ресурсів за рахунок змін в організації виробництва; створити необхідні управлінські та організаційні передумови для успішного впровадження у виробництво нової техніки і технології та забезпечити на цій основі довготривале стійке зростання продуктивності.

В цілому програми підвищення продуктивності і здійснювані в процесі їх впровадження та реалізації заходи щодо вдосконалення управління та організації виробництва являють собою одне з найбільш характерних проявів перебудови сфери управління, яка застосовується в розвинених країнах в напрямку пристосування її до нових умов комерційної діяльності та конкурентної боротьби, заснованої на широкому використанні інновацій.

Інноваційний фактор також зменшує витрати на макrorівні. У сучасних умовах інноваційний розвиток компаній дозволяє формувати таку структуру виробництва, при якій темпи зростання національного доходу в сукупному суспільному продукті перевищували б темпи зростання споживання матеріальних ресурсів. На перше місце в інтенсифікації виробництва зараз виходить скорочення витрат сировини, матеріалів, палива, тобто зниження матеріаломісткості продукції. Величезне значення має також повне використання вторинних матеріальних ресурсів.

Ухвалення рішення про використання тієї чи іншої конкурентної стратегії може базуватися на моделі М. Портера, на основі якої можна надавати рекомендації.

Компанії з невеликою часткою на ринку слід розробити чітко концентровану стратегію і зосередити свої зусилля на одній конкурентній ніші, навіть якщо її загальна частка на ринку незначна.

Компанія, що має велику частку на ринку, може здійснювати успішну підприємницьку діяльність в результаті переваги по загальних витратах або стратегії фокусування.

Але неможливо підвищити рівень конкурентоспроможності не оцінивши її перед цим. Тому поряд з теоретичними дослідженнями сутності конкуренції та шляхами її підвищення дуже важливою є проблема практичної оцінки конкурентоспроможності.

Оцінка конкурентоспроможності економічного суб'єкта повинна забезпечувати максимальну достовірність одержуваних результатів.

Розглянемо методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, які знайшли найбільше розповсюдження.

Існує багато методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. При цьому жоден з них не можна вважати ідеальним, у кожного є свої позитивні і негативні сторони.

Так, розглядаючи методи порівняльних переваг, рівноваги фірм і галузі, структурного підходу і «профілів» і якості, видно, що вони не містять простих і однозначних критеріїв, що дозволяють дати оцінку конкурентоспроможності виробника, при цьому розрахунки стають технічно складними і економічно недоцільними.

Такого недоліку дозволяють уникнути методи, що спираються на непрямі узагальнені показники або систему показників, як, наприклад, функціональний метод, в основі якого лежить порівняння підприємств по векторах компетентності за допомогою побудови багатокутників конкурентоспроможності. Графічне зображення отриманих результатів значно полегшує їх сприйняття і є безперечною перевагою даного методу.

Функціональний підхід вважається найбільш об'єктивним, що охоплює всі найбільш важливі оцінки господарської діяльності організації і дозволяє швидко і об'єктивно отримати оцінку становища підприємства на галузевому ринку.

Перевагою матричного методу є розгляд конкуренції в динаміці, виділення додаткових етапів життєвого циклу. Користуючись даним методом, можна оцінити конкурентні позиції «стратегічних одиниць бізнесу», а також виробити стратегію поведінки на ринку.

Існує також метод заснований на теорії ефективної конкуренції. Відповідно до цієї теорії найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів і служб. На ефективність діяльності кожної зі служб впливає безліч факторів - ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ним цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників або

критеріїв конкурентоспроможності: ефективність виробничої діяльності підприємства; фінансове становище підприємства; ефективність організації збуту і просування товару; конкурентоспроможність товару.

До переваг даного методу можна віднести наступні положення: оцінка конкурентоспроможності підприємства охоплює всі найбільш важливі оцінки господарської діяльності промислового підприємства, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко і об'єктивно отримати картину положення підприємства на галузевому ринку.

Згідно з усіма позитивним і негативним сторонам цей метод є найбільш зручним, раціональним, простим у використанні і дає об'єктивну оцінку конкурентоспроможності промислового підприємства.

Як видно, жоден з методів не є універсальним, застосування кожного з них обумовлюється метою дослідження, повнотою вихідної інформації і суб'єктом дослідження. Саме тому оцінюючи конкурентоспроможність підприємства необхідною умовою є розробка механізму оцінки конкурентоспроможності. Пропонуємо наступний алгоритм оцінки (рис. 2):

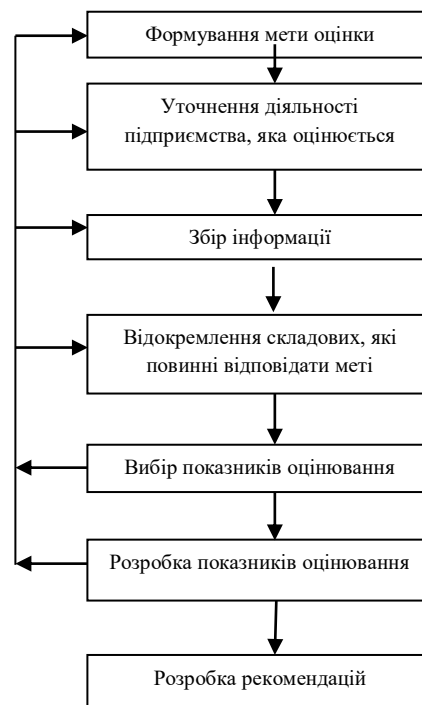


Рис. 2 - Алгоритм оцінки конкурентоспроможності

Отже, дотримуючись алгоритму оцінки конкурентоспроможності і обравши метод заснований на теорії ефективної конкуренції, можна отримати дійсно достовірну інформацію про стан підприємства і вже застосовувати запропоновані методи підвищення конкурентоспроможності

Результати досліджень. Стійке підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути забезпечене тільки за умови довгострокового,

безперервного і поступального вдосконалення всіх детермінантів конкурентоспроможності. Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на потреби споживачів, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов праці та ряду інших факторів.

Висновки. Своєчасне регулювання, оцінка та розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є запорукою його успішного функціонування та фінансової стійкості в майбутньому.

Найефективнішим є метод, заснований на теорії ефективної конкуренції оцінки вони, він дає найповнішу об'єктивну оцінку конкурентоспроможності промислового підприємства. Дають зрозуміти у якому напрямку необхідно розвиватися компанії.

Дослідження стану системи конкурентних переваг компаній дозволяє виявити організаційні резерви підвищення конкурентоспроможності. На наш погляд, підприємствам найбільшу увагу слід приділяти функціональним нововведенням (випробування нових форм організації діяльності, нових технологій, більш повного застосування економічних факторів, методів вимірювання та контролю параметрів якості), так як системні нововведення вимагають значних витрат і більшого відрізка часу. Але бувають моменти, коли системні нововведення займають переважне становище. Ми вважаємо, що найкращого результату можна досягти при оптимальному поєднанні можливостей загальних і функціональних інновацій.

Список літератури: 1. Гетьман О.О. Економічна діагностика / О.О.Гетьман, В.М.Шаповал – К. : Центр навчальної літератури,

2007. – 307 с.2. Гончарук Т. І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці / Т. І. Гончарук. — Суми : ВВП "Мрія-1" ЛТД, 2008. — 60 с.3. Доленко Л. Х. Теорія стратегії підприємства / Л. Х. Доленко. — Одеса : Астропринт, 2009. — 158 с.4. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія / О.І. Драган . — К. : ДАКККіМ, 2006. — 160 с.5. Журба І.О. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства / І.О. Журба, Ю.М. Коляденко [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>. 6. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, О.С. Дуброва — К. : КНЕУ, 2006. — 527 с. 7. Петровська С. В. Маркетингова конкурентна стратегія: сутність і підходи до класифікації / С. В. Петровська. — К., 2010. — Вип. 2. — С.89-92.8. Рыбакова О.В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення / Рыбакова О.В.9. ШериньоваЗ. Є. Стратегічне управління / Шериньова З. Є. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2004. — 699 с.10. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення / О.Г. Янковий. — Одеса : Атлант, 2013. — 470 с

Bibliography (transliterated): 1. Getman OO *Economic diagnosis* - Kiev: Center of educational literature, 2007. - 307 p.2. Goncharuk TI *competition and competitiveness, and content development in a transition economy* - Kiev: The amount of GDP "Mria 1" LTD, 2008. - 60 p.3. Dolenko L. H. *Theory enterprise strategy*. - Odessa: Astroprint, 2009. - 158 p.4. Dragan AI *Management competitiveness of companies: theoretical aspects: monograph* - Kiev.: DAKKKiM, 2006. - 160 p.5. Zhurba IA *The essence and importance of the competitiveness of enterprises* 6. Klimenko SM *Managing competitiveness of enterprises* - Kiev: Kiev National Economic University, 2006. - 527 p. 7. Peter S. *competitive marketing strategy: the nature and classification approaches* - Kiev., 2010. - Vol. 2. - S.89-92.8. Rybakova A. *Competition and competitiveness: economic factors improve the content and*.9. ShershnovaZ. E. *Strategic Management*. - 2nd ed., Revised. and add. - Kiev: Kyiv National Economic University, 2004. - 699 p.10. Yankovyi AG *Competitiveness: assessment of the level and direction of increasing*. - Odessa: Atlanta, 2013. - 470 p

Надійшла (received) 05.06.2015

Кобелев Валерій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (066)6966610, e-mail: v.n.kobelev@gmail.com

Kobelev Valeriy Nikolaevych - candidate of Economic Sciences, docent, Natsionalny tehchny universitet "Harkivsky politechnichny institut", tel.; (066)6966610, e-mail: v.n.kobelev@gmail.com

Болтенко Вікторія Ігорівна – студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (063) 614 – 34 - 33, e-mail: vikaboltenko@rambler.ru

Boltenko Victoria - student Natsionalny tehchny universitet "Harkivsky politechnichny institut", tel. : (063) 614 – 34 - 33, e-mail: viktorija.boltenko1@gmail.com

УДК 658.206.1

О. В. БЕНДИНА, К. О. БУЙНИЧЕНКО, М. В. ЛІТВИНЕНКО

ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В РАМКАХ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Обґрунтовано стратегію технічного розвитку підприємства в рамках екологічної політики ПАТ «Харківська ТЕЦ-5». Визначено за доцільне підтримувати наявну техніко-технологічну базу шляхом проведення капітального ремонту устаткування та технічного доозброєння підприємства. У межах обраної форми технічного розвитку підприємства пріоритетним є напрямок підвищення ефективності функціонування (продуктивності праці) ремонтних служб ПАТ «Харківська ТЕЦ-5». Резерви зростання продуктивності праці необхідно визначати протягом кожного періоду часу за можливим використанням на конкретному підприємстві чи в галузі досягнень науки і техніки, організації суспільного виробництва, соціального розвитку.

Ключові слова: екологічна політика, стратегія, технічний розвиток, знос, ремонтна служба, підприємство.

Вступ. Охорона і захист навколишнього середовища усіма промисловими підприємствами - це основа формування сталого розвитку з дотриманням інтересів як сьогодення, так і майбутнього покоління. Будь яке підприємство розробляючи стратегію свого технічного розвитку, тобто процес формування і вдосконалення техніко-технологічної бази, що відбувається постійно та зорієнтований на кінцеві результати господарської діяльності, повинне здійснювати це в рамках екологічної політики.

На кожному підприємстві повинна бути сформульована така екологічна політика, яка б повною мірою відповідала його виробничій діяльності.

Аналіз стану питання. Протягом багатьох років енергетична промисловість розвивалася швидкими темпами й у даний час є однією з провідних галузей ПЕК України. Забезпечення населення та підприємств нашої країни електричною та тепловою енергією є необхідною умовою нормального функціонування галузей народного господарства.

Виходячи з сучасних уявлень про енерго-підприємство та враховуючи відносну стабільність потреб ринку у електроенергії та теплої, воно має можливості постачання побутовим і промисловим споживачам в залежності від свого наукового, технічного, технологічного рівня виробництва, потужності, тобто від рівня технічного розвитку.

Для того, щоб забезпечити безперервність процесу вироблення і транспортування електро- та теплоенергії необхідні: правильна експлуатація обладнання, своєчасна організація ремонтного обслуговування і регулярний догляд за обладнанням, забезпечення підприємства і робочих місць транспортом, матеріальними ресурсами, зокрема паливом.

Кризові явища в економіці України, що розпочались впродовж 90-х р.р. ХХ ст. та посилювались у 2008-2009 р.р., 2013-2015 р.р. призвели до здешевлення вартості робочої сили в порівнянні з розвиненими європейськими країнами. Як наслідок, сучасні підприємства надають перевагу не модернізації та технічному переозброєнню виробництва, а розширенню штату працівників та збільшенню часу роботи обладнання.

Ця проблема стосується й підприємств

енергетичної галузі, зокрема ТЕС і ТЕЦ. Сьогодні на електростанціях України знос основних засобів складає 65-80%.

Внаслідок цього актуальним є обґрунтування стратегії технічного розвитку підприємства в рамках екологічної політики.

Аналіз основних досягнень і літератури. В роботах багатьох вчених науково-технічний розвиток розглядається як самоорганізований і самокерований процес [1-4]. І.З. Должанський вважає, що це відбувається, насамперед, тому, що організація й управління процесами є результатом наукової творчості, тобто належить самій сфері науково-технічного розвитку. Тієї ж думки дотримуються М.А. Йохна, В.В. Стадник, які вказують, що у даний період такою самоорганізуючою силою виступають теорії нововведень, що розвиваються, стратегічне управління, технологічний менеджмент та інші спеціальні області наукових знань.

М. І. Круглов вказує, що стратегія технічного розвитку характеризує відносини між суспільними потребами (цілями технічного розвитку) і потенційними можливостями виробництва – чи попереджати в технічному розвитку зміну потреб, чи дотримуватися принципу еквівалентності науково-технічного розвитку й потреб або впливати за потребами (стратегії задоволення потреб).

Однак питання врахування екологічної політики на розробку стратегії технічного розвитку практично не досліджено.

Мета роботи. Метою роботи є висвітлення організаційно-економічного управління технічним розвитком на ПАТ «Харківська ТЕЦ-5».

Постановка задачі. Відповідно до поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- надати теоретичне обґрунтування процесу економічного управління технічним розвитком;
- проаналізувати зміни в роботі підприємства ПАТ «Харківська ТЕЦ-5», що відбувалися протягом останніх років, по наступним напрямкам: матеріально-технічній, організаційній, економічній;
- сформулювати стратегічні цілі та завдання екологічної політики для ПАТ «Харківська ТЕЦ-5»;
- вибрати форму технічного розвитку підприємства для реалізації екологічної політики для ПАТ «Харківська ТЕЦ-5»;

© О.В. Бендина, К.О. Буйниченко, М. В. Літвиненко, 2015

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися методи і прийоми економічного дослідження (порівняння, узагальнення та ін.).

Результати. Науково-технічний розвиток є самоорганізованим і самокерованим процесом. Він впливає на природу механізмів управління економікою: з'являються й розвиваються техніко-економічні, соціотехнічні, організаційно-технічні механізми. Це сприяє інтеграції окремих механізмів у комплексні механізми [1].

Під час розроблення програм наукового та інноваційного розвитку необхідно враховувати потребу в раціоналізації та оптимізації природокористування, зокрема технологічного переоснащення виробництва шляхом:

- енергозбереження та збільшення обсягу використання джерел енергії з низьким рівнем викидів двоокису вуглецю;
- ресурсозбереження, зменшення питомого споживання природних ресурсів на одиницю виробленої продукції, а також використання відходів як сировини при здійсненні господарської діяльності;
- удосконалення технологічного процесу та обладнання, що зменшують обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря та скиду таких речовин у водний об'єкт, а також мінімізація утворення відходів;
- розвитку нових технологій чи впровадження обладнання, що зменшують обсяги використання небезпечних хімічних речовин, зокрема, гідрозін моногідрату.

Економічні та фінансові механізми передбачають забезпечення стабільного фінансування

природоохоронної діяльності, вдосконалення економічних інструментів є основними передумовами реалізації екологічної політики (стратегії) підприємства.

Сьогодні найголовнішою проблемою станції є проблема високого ступеню зносу основних засобів підприємства. Для розуміння ситуації, що склалася, проведено аналіз стану основних засобів станції.

Для аналізу проблеми, яка розглядається в роботі, є важливим співвідношення активної та пасивної частин основних фондів, передусім, тому, що від їхнього оптимального сполучення у значній мірі залежать фондовіддача, фондорентабельність та фінансовий стан підприємства загалом. У табл. 1 наведено інформацію про наявність, рух і динаміку основних фондів підприємства, що аналізується.

Мірою оцінки фізичного зносу основних фондів є коефіцієнти зношення та придатності (табл. 2). Відповідно коефіцієнт зношеності на кінець звітного періоду зменшився порівняно з його значенням на початку періоду на 0,01, а коефіцієнт придатності збільшився на таку ж величину внаслідок перевищення надходжень за первісною вартістю основних фондів за звітний період над їх зносом.

Антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в зоні розташування та впливу ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» є в межах допустимих нормативів [5].

Основними чинниками, що мають негативний вплив на екологічну ситуацію в ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» є:

Таблиця 1 – Наявність, рух і динаміка основних фондів ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» у 2014 р.

Основні фонди	Наявність на початок року, тис. грн.	Надходження впродовж року, тис. грн.	Вибуття протягом року, тис. грн.	Наявність на кінець року, тис. грн.	Відхилення (+, –)	
					абсолютне, тис. грн.	відносне, тис. грн.
Виробничі основні фонди основного виду економічної діяльності, зокрема:	664020	25576	176	689420	+25400	+3,8
– активна частина;	291329	5039	167	296201	+4872	+1,7
– пасивна частина	372691	20537	9	393219	+20528	+5,5
Невиробничі основні фонди	5497	2340	240	7597	+2100	+38,2
Разом:	669517	27916	416	697017	+27500	+4,1

Таблиця 2 – Показники зміни технічного стану основних засобів ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» у 2014 р

Показники	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Відхилення (+, –)
1 Первісна вартість основних фондів, тис. грн.	669517	697017	+27500
2 Зношеність основних фондів, тис. грн.	487449	501659	+14210
3 Залишкова вартість основних фондів, тис. грн.	182068	195358	+13290
4 Коефіцієнт зношеності	0,73	0,72	-0,01
5 Коефіцієнт придатності	0,27	0,28	+0,01

- наявність ресурсо- та енергоємних технологічних процесів та технологічного обладнання, устаткування;
- зношеність деяких основних виробничих фондів та транспортної інфраструктури;
- амортизаційна зношеність водопровідних мереж становить 40 %, зливової каналізації – 45%, а каналізаційних мереж – 30 %;
- недостатня ефективність системи екологічного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів.

Основним джерелом забруднення є паливовикористовуюче обладнання станції. Кількість і характеристика шкідливих викидів ТЕЦ в атмосферу залежить від використовуваного палива.

Динаміка викидів основних шкідливих речовин за період з 2001-2011 р.р. представлена на рис. 1.

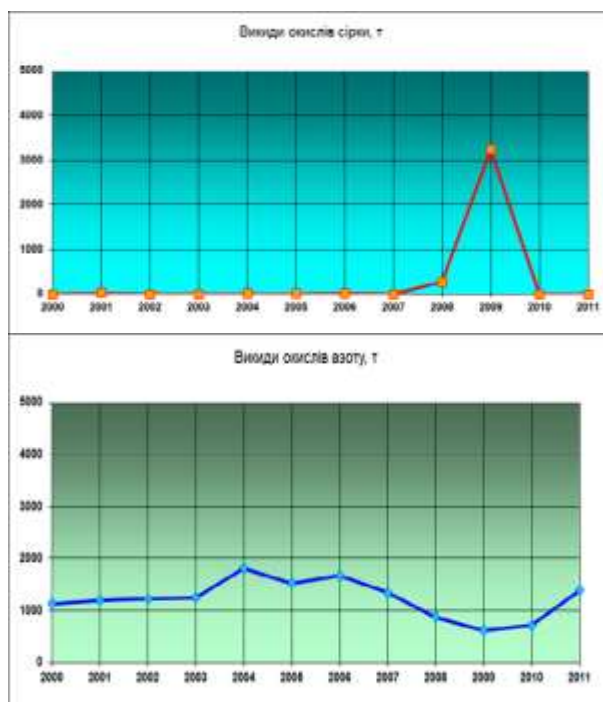


Рис. 1 – Динаміка викидів основних шкідливих речовин за період з 2000-2011 р.р

Середньорічні обсяги викидів забруднюючих речовин упродовж наступних чотирьох років (2012-2015 р.р.) склали 800 т. Зменшення обсягів викидів у порівнянні з 2009 р. (1,400 т), пов'язано із зменшенням обсягів виробництва електричної та теплової енергії.

Враховуючи аналіз основних чинників, що мають негативний вплив на екологічну ситуацію в ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» зроблено висновок, щодо інтеграції екологічної політики та удосконалення системи інтегрованого екологічного управління. Незважаючи, що врахування майбутнього впливу на довкілля на етапі планування планів і програм розвитку не є законодавчо обов'язковим в Україні, на відміну від законодавства ЄС, необхідно щоб сьогодні природоохоронні аспекти набували широкого відображення в господарчих планах, а запровадження

новітніх екологічно чистих технологій та поширення найкращого світового досвіду були обов'язковими.

Узагальнюючи результати дослідження теоретичних положень щодо технічного розвитку підприємства, положень екологічної політики, а також фінансового стану, стану основних фондів ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» у роботі визнано за доцільне підтримування на достатньому рівні наявної ТТБ: проведення капітального ремонту устаткування та технічне доозброєння підприємства. У межах обраної форми технічного розвитку підприємства пріоритетним є напрямок підвищення ефективності функціонування ремонтних служб ПАТ «Харківська ТЕЦ-5».

Основними напрямками вдосконалення системи ремонтно-профілактичного обслуговування на підприємстві, підвищення ефективності функціонування ремонтних служб є наступні:

а) у галузі організації виробництва – розвиток спеціалізації і кооперації в організації ремонтного господарства;

б) у галузі планування розвитку основних виробничих фондів – використання наукових підходів і методів менеджменту;

в) у галузі проектування та виготовлення запасних частин – уніфікація та стандартизація елементів запасних частин, використання систем автоматизованого проектування на основі класифікації та кодування, скорочення тривалості проектних робіт і підвищення їхньої якості;

г) у галузі організації робіт – використання принципів раціональної організації виробництва (пропорційності, паралельності, неперервності, ритмічності та ін.), методів календарного та сіткового планування і моделювання на базі комп'ютеризації розв'язання практичних задач;

д) у галузі технічного нагляду, обслуговування і ремонту основних виробничих фондів (устаткування) – розвиток предметної та функціональної спеціалізації робіт, підвищення технічного рівня забезпеченості ремонтно-механічних підрозділів (цехів) і якості виконання ними ремонтних робіт, посилення мотивації праці та ін.

Важливим напрямком підвищення ефективності роботи ремонтних служб на ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» є визначення резервів для підвищення продуктивності праці.

Резерви зростання продуктивності праці визначаються протягом кожного періоду часу за можливим використанням на конкретному підприємстві чи в галузі досягнень науки і техніки, організації суспільного виробництва, соціального розвитку. Залежно від особливостей виявлення і використання резерви можна поділити на дві групи:

а) резерви зниження трудомісткості, тобто можливості скорочення витрат праці (фонду часу) робітників та інших категорій працівників на одиницю виробленої продукції за рахунок механізації, автоматизації виробничих процесів, удосконалення організації виробництва і праці;

б) резерви якісного поліпшення використання одиниці робочого часу за рахунок ліквідації будь-яких

його втрат, усунення непродуктивних витрат праці (зокрема, пов'язаних з браком, відхиленням від діючої технології і т.д.), поліпшення умов праці на робочих місцях.

Для виявлення резервів і розроблення конкретних заходів щодо їх використання необхідно визначити відповідні фактори, тобто рушійні сили чи об'єктивні умови, що визначають можливості підвищення продуктивності праці. Усі ці фактори можна поділити на чотири основні групи – матеріально-технічні, організаційні, економічні і соціальні.

1 Матеріально-технічні фактори пов'язані з науково-технічним прогресом, що забезпечує підвищення ефективності техніки, удосконалення технології, підвищення якості матеріалів.

2 Організаційні фактори пов'язані з підвищенням рівня концентрації, спеціалізації і кооперування, раціональним розміщенням підприємств, забезпеченням ефективної організації виробничих процесів, праці і заробітної плати. Особливе місце серед організаційних факторів зростання продуктивності праці посідають питання вдосконалення системи управління народним господарством. Важливим при організації роботи ремонтних служб є раціональна організація виконання ремонтних робіт. Це дозволяє скоротити час простою обладнання у ремонті та підвищити коефіцієнт його використання. Скорочення часу простою досягається за рахунок:

а) зниження трудомісткості ремонту за рахунок впровадження прогресивної технології та форм організації робіт, комплексної механізації та автоматизації процесів;

б) комплексної та матеріальної підготовки ремонтних робіт;

в) розширення фронту робіт по кожному об'єкту та збільшення змінності під час виконання робіт наскрізними бригадами;

г) спеціалізація робочих місць;

д) впровадження вузлового та послідовно-вузлового методів ремонту.

3 Економічні фактори зростання продуктивності праці пов'язані з впровадженням у виробництво економічних методів управління. Вони базуються на використанні принципів матеріальної зацікавленості і відповідальності, на впровадженні повного господарського розрахунку, на вдосконалюванні

ціноутворення, фінансово-кредитного механізму.

4 Великий вплив на підвищення продуктивності праці мають соціальні фактори. Вони пов'язані з умовами життя і діяльності людей у виробництві та інших сферах суспільного життя.

Усі чотири групи факторів зростання продуктивності праці діють не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку, доповнюючи один одного. Однак слід зазначити, що реалізація організаційних і соціальних факторів потребує, як правило, значно менше капітальних вкладень, ніж забезпечення інших двох груп факторів. При цьому вони можуть справити великий вплив на підвищення ефективності виробництва і забезпечити найбільш швидку віддачу, а отже, повинні використовуватися в першу чергу.

Висновки. Узагальнюючи результати дослідження у роботі визначено за доцільне підтримувати наявну техніко-технологічну базу на ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» шляхом проведення капітального ремонту устаткування та технічного доозброєння підприємства в рамках екологічної політики.

Список літератури: 1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с. 2. Йохна М. А., Стадник В. В. Економіка і організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / М. А. Йохна. – К: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с. 3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 4. Круглов М. І. Стратегічне управління компанією / М. І. Круглов. – М.: Російська ділова література, 1998. – 767 с. 5. Наказ ПАТ «ХАРКІВСЬКА ТЕЦ-5» від 27.02.2013 / 92. Основні засади екологічної політики ПАТ «ХАРКІВСЬКА ТЕЦ-5» на період до 2020 р.

Bibliography (transliterated): 1. Dolzhans'kyj I. Z. Konkurentospromozhnist' pidpry'emstva : navchal'nyj posibnyk / I. Z. Dolzhans'kyj, T. O. Zagorna. – Kiev :Centr navchal'noyi literatury', 2006. – 384 s. 2. Joxna M. A., Stadnyk V. V. Ekonomika i organizaciya innovacijnoyi diyal'nosti: navchal'nyj posibnyk / M. A. Joxna. – Kiev: Vy'davny'chyj centr «Akademiya», 2005. – 400 s. 3. Krasnokuts'ka N. S. Potencial pidpry'emstva: formuvannya ta ocinka : navch. posibnyk / N. S. Krasnokuts'ka. – Kiev :Centr navchal'noyi literatury', 2005. – 352 s. 4. Kruglov M. I. Strategichne upravlinnya kompaniyeu / M. I. Kruglov. – Moskva: Rosijs'ka dilova literatura, 1998. – 767 s. 5. Nakaz PAT «XARKIVS'KA TECz-5» vid 27.02.2013 / 92. Osnovni zasady ekologichnoyi polity'ky' PAT «XARKIVS'KA TECz-5» na period do 2020 r.

Надійшла (received) 05.06.2015

Бендіна Ольга Вікторівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (057) 707-65-26.

Benduna Olga Viktorovna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (057) 707-65-26.

Буйниченко Карина Олегівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (057) 707-65-26

Bynschenko Karina Oletgovna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (057) 707-65-26.

Літвиненко Марія Владиславна – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки і маркетингу; тел.: (095) 501-94-89; e-mail: dozeent@mail.ru.

Litvinenko Maria Vladislavna – Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Economics and Marketing; tel.: (095) 501-94-89; e-mail: dozeent@mail.ru.

О.О.ФАЛЬЧЕНКО, К.І. ЗЛЕНКО

ПОРЯДОК ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуто дослідження обліку фінансових результатів діяльності підприємства, представлено порядок бухгалтерського обліку фінансових результатів з характеристикою основних рахунків, визначено проблеми в обліку та наведено шляхи його удосконалення в сучасних умовах. Також представлена схема формування фінансових результатів діяльності підприємства та зроблено відповідні висновки. Тема фінансових результатів діяльності підприємства є завжди актуальною і є предметом постійного обговорення серед науковців та практиків у сфері економіки та управління підприємством.

Ключові слова: фінансовий результат діяльності підприємства, облік фінансових результатів, удосконалення бухгалтерського обліку.

Вступ. У бухгалтерському обліку і фінансовій звітності важливим є правильне визначення фінансових результатів за видами діяльності. На сьогодні проблемним залишається питання щодо неузгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків бухгалтерського обліку, на яких формуються і визначаються фінансові результати.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми організації і методики обліку фінансових результатів підприємств розглянуті в працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні та практичні рекомендації щодо обліку фінансових результатів обґрунтовані в працях М. Т. Білухи, О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, Ю. А. Вериги, В. Замули, О. В. Карпенко, Г. Г. Кірейцева, М. В. Кужельного, В. О. Ластовецького, Ю. Я. Литвина, В. Г. Лінника, В. Б. Моссаковського, Н. Л. Правдюк, М. С. Пушкаря, В. В. Сопка, Л. К. Сук, Б. Ф. Усача, В. О. Шевчука, І. Й. Яремка та інших. У зарубіжній літературі питання обліку фінансових результатів розкриті в працях М. Ф. Ван Бреда, Джері Ж. Вейганта, К. Друрі, Т. П. Карпової, Т. М. Малькової та інших. Але, на жаль, значні здобутки вітчизняних науковців так і не набули широкого впровадження в діяльності підприємств.

Метою дослідження є аналіз основних проблем обліку фінансових результатів діяльності підприємства та визначення основних шляхів вдосконалення організації їх обліку. Об'єктом дослідження є облік фінансових результатів діяльності підприємства. Предметом дослідження є організація обліку фінансових результатів діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Ефективність управлінських рішень значною мірою залежить від своєчасного одержання інформації про здійснювані господарські операції. Основним джерелом такої інформації є бухгалтерський облік. Сьогодні існують проблеми в обліку фінансових результатів, а саме в тому, що за П(С)БО та за податковим законодавством отримуються різні показники прибутку. Тому необхідно дослідити та вирішити проблеми практичної реалізації методики узгодження бухгалтерського та податкового прибутків.

Викладення матеріалу. Фінансові результати є надзвичайно важливим показником для суб'єкта господарювання, адже в них відображаються всі сторони діяльності підприємства. Розуміння сутності та вдосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття

ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку - головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств. Сутність та протиріччя фінансового результату для підприємців і бухгалтерів найбільш виражено проявляється під час формування і відображення його в бухгалтерському обліку. Тема фінансових результатів діяльності підприємства є завжди актуальною і є предметом постійного обговорення серед науковців та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Фінансовий результат визначається шляхом співставлення доходів і витрат діяльності підприємства. Щодо нормативно-правової бази України, то в законодавстві не розглядається таке поняття як «фінансові результати». Зокрема, у частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток» [1]. Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. Це може бути прибуток або збиток, що, у свою чергу, приводить до зростання або зменшення власного капіталу. І саме отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства.

Для ефективної організації обліку фінансових результатів підприємство повинно розробити власний робочий план рахунків. При складанні робочого плану рахунків необхідно максимально забезпечувати потрібною фінансово-економічною інформацією управлінські структури підприємства, гарантувати прозорість фінансового обліку та фінансової звітності, сприяти збереженню комерційної таємниці.

Відзначимо, що відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків визначення фінансових результатів проводиться через закриття субрахунків за окремими видами діяльності рахунку 79 «Фінансові результати», а разом з тим, визначення кінцевого сальдо, яке списують на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Загалом порядок формування фінансових результатів можна зобразити у вигляді схеми представленої на рис.1 [5].

Як економічна категорія, фінансовий результат визначається як різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами підприємства. Перевищення

валової сукупної виручки над сукупними витратами стає можливим завдяки створенню додаткової вартості. Додаткова вартість виступає у вигляді збільшення вартості товару відносно витрат на його виробництво, як прирошування всього авансованого капіталу.

Таким чином, відповідно до поданої вище схеми формування кінцевого фінансового результату, можна

сказати, що основоположними поняттями фінансових результатів як економічної, так і бухгалтерської категорії є поняття доходів і витрат, тому для повного усвідомлення суті фінансових результатів необхідно розглянути і їх зміст.

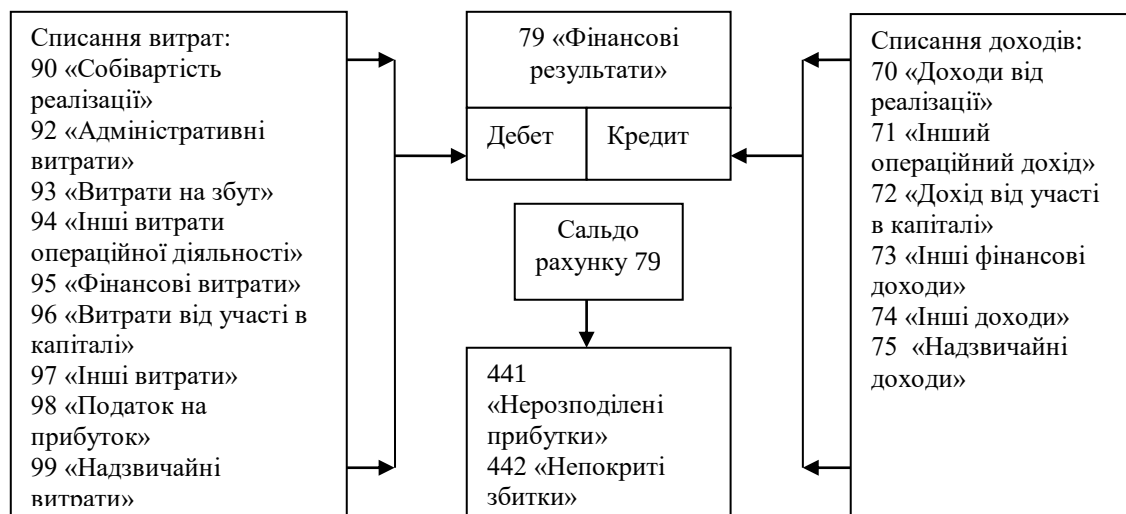


Рис. 1 – Схема формування фінансових результатів діяльності підприємства [5]

Доходи - це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Щодо економічної вигоди, то вона визначається як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Витрати - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Облік фінансових результатів здійснюється на фінансово-результативному рахунку 79 «Фінансові результати», на якому збираються всі затрати, доходи (прибутки і збитки) підприємства, які групуються в аналітичному обліку за характером прибутків і збитків. Якщо рахунок 79 «Фінансові результати» є номінальним і на кінець звітного періоду закривається (сальдо немає), то рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» є пасивним і його сальдо відображається в балансі. На рахунку 79 «Фінансові результати» обліковуються на окремих субрахунках результати основної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної діяльності, надзвичайних подій.

У кредит рахунку 79 списуються доходи, в дебет – суми витрат від усіх видів діяльності, а також сума нарахованого податку на прибуток, а саме:

Результат операційної діяльності: Д-т 79, К-т 90, 92, 93, 94, 981; Д-т 70, 71 К-т 791.

Результат фінансової діяльності: Д-т 792 К-т 95, 96; Д-т 72, 73 К-т 792.

Результат іншої діяльності: Д-т 793 К-т 97; Д-т 74 К-т 793.

Результат надзвичайних подій: Д-т 794 К-т 99; Д-т 75 К-т 794.

Чистий прибуток визначається на рахунку 79 після нарахування податку на прибуток.

Нараховано податок на прибуток: Д-т 981, К-т 641. Податок на прибуток списано на фінансові результати: Д-т 791, К-т 981. У кінці звітного періоду сальдо рахунку 79 списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)»: Прибуток: Д-т 79, К-т 441; Збиток: Д-т 442, К-т 79 [4].

Слід зазначити, що на рахунку 79 відображається сума чистого прибутку, оскільки нараховані податки й обов'язкові платежі з реалізації (продажу) на користь бюджету були враховані попередньо на рахунку 70 «Доходи від реалізації», - до моменту перенесення його сальдо на рахунок 79 «Фінансові результати». А податок на прибуток був врахований на рахунку 98 «Податки на прибуток», а потім також відображений за дебетом рахунку 79 «Фінансові результати».

Проте багато вчених є противниками пристосування податкового законодавства до потреб обліку. Це пояснюється тим, що за умов наявності суттєвих розбіжностей у методології оцінки більшості показників податкового та бухгалтерського обліку, неможливою є розробка єдиного алгоритму або ряду типових алгоритмів формування окремих груп показників податкової звітності на підставі даних обліку [5].

На субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» відображається прибуток (збиток) від основної діяльності підприємства, але на цьому субрахунку показують у порядку закриття і

результати від іншої операційної діяльності. На субрахунку 792 «Результат фінансових операцій» відображаються не тільки результати, які належать до фінансових, але й частково до інвестиційних. На субрахунку 793 «Результат іншої звичайної діяльності» закриваються рахунки 74 «Інші доходи» та 97 «Інші витрати».

Так, згідно із П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» у статті «Інші доходи» показується дохід від реалізації фінансових інвестицій, неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. На субрахунку 793 «Результат іншої звичайної діяльності» частково відображаються і доходи і витрати від інвестиційної діяльності [2].

Для того, щоб підприємство могло чітко визначати обсяг та ефективність інвестицій необхідно розділити інвестиційну діяльність на основну інвестиційну діяльність та іншу інвестиційну діяльність та деталізувати субрахунки 792 та 793 відповідно до даного поділу.

Під видом діяльності розуміють сукупність подібних за економічним змістом господарських операцій. Розрізняють наступні види діяльності:

- операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [2];

- інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів;

- фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;

- надзвичайна подія – це подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат.

В бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності.

Розглядаючи фінансові результати як об'єкт аналізу, потрібно звернути увагу на те, що вони є узагальнюючим кінцевим результатом роботи. Щоб отримати його, підприємство повинно мати доходи та витрати. Оскільки в сучасному бухгалтерському обліку порівняння саме цих об'єктів дає змогу визначити фінансовий результат, то доцільно його розглядати як систему взаємопов'язаних об'єктів:

- чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- валовий прибуток;
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності;
- фінансові результати від надзвичайної діяльності;
- чистий прибуток (збиток).

Розмір та характер прибутків і збитків за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками їх роботи.

Також проблемою при формуванні фінансових результатів є те, що багато підприємств не створюють резерв сумнівних боргів за дебіторською заборгованістю, тобто дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за первісною вартістю. Це призводить до завищення валюти балансу. Нарахування резерву сумнівних боргів відображається у складі інших операційних витрат. Формуючи цю суму, підприємство може свідомо впливати на величину прибутку звітного періоду, і на загальну фінансову картину роботи підприємства за звітний період [3].

У формуванні фінансових результатів під час поточного управління виділяють такі обов'язкові етапи, як:

- визначення необхідного розміру з урахуванням цілей підприємства;
- аналіз поточного стану та виявлення найістотніших зовнішніх і внутрішніх факторів, що вплинули на їх зміни;
- розрахунок планових або прогнозних величин фінансових результатів, що найповніше відповідає цільовим настановам;
- розроблення конкретних заходів задля досягнення запланованих значень;
- моніторинг усіх вищеперерахованих етапів та внесення корективів у ході реалізації намічених заходів [4].

Дослідження показали, що фінансовий результат є досить складною та багатогранною категорією. Для загального вдосконалення обліку фінансових результатів діяльності підприємства необхідно запровадити єдині класифікаційні ознаки видів діяльності, що потребує зміни у формі звіту про фінансові результати і методичні засади формування інформації за показниками Звіту в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з особливостями обліку фінансових результатів за національними та міжнародними стандартами.

Якщо підприємство в цілому націлено на високі темпи розвитку, ріст обсягу продажів, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, то метою формування фінансових результатів мають бути високі темпи їх росту. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або просто беззбитковою

діяльністю, то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентровано на забезпеченні такої їх суми, що забезпечує поточну платоспроможність.

Висновки. Ефективність діяльності підприємства виражається у фінансових результатах діяльності господарюючих суб'єктів. Економічний підсумок господарської діяльності підприємства, виражений у вартісній (грошовій) формі, являє собою фінансові результати. З метою визначення фінансового результату в системі бухгалтерського обліку відбувається послідовне зіставлення доходів і витрат, які класифікуються за видами діяльності. Відповідно й фінансові результати також класифікуються за видами діяльності. Якість прийняття управлінських рішень щодо фінансових результатів залежить від інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку. Недостатнім є лише списання на відповідні субрахунки з обліку фінансових результатів доходів та витрат певного напрямку діяльності. Потрібно визначення результату (прибутку чи збитку) за кожним видом діяльності, що в кінцевому підсумку формує єдиний якісний результат діяльності підприємства. Це, у свою чергу, потребує вдосконалення нормативної бази, а саме – Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, власного капіталу, зобов'язань і господарських операцій та Інструкції до нього.

Всі елементи облікової політики підприємства впливають так чи інакше на його фінансові результати. Правильна організація обліку фінансових результатів позитивно вплине на зміцнення економічного стану підприємства.

Для раціональної організації обліку фінансових результатів необхідно здійснити чітку класифікацію доходів і витрат, так як вони є головними складовими саме фінансового результату підприємств.

Для того, щоб облік фінансових результатів був максимально ефективним, кожне підприємство повинне приділити велику увагу організації документообігу на підприємстві та розробити власний робочий план рахунків для полегшення організації синтетичного та аналітичного обліку фінансових результатів.

Список літератури. 1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591. 3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності від 19.04.2012 р. № 4014-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>. 4. Лишненко О. Напрями вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів / О. Лишненко // Бухгалтерський облік і аудит. — 2010. — № 6. — С. 16–23. 5. Ковальчук О. В. Удосконалення методики обліку фінансових результатів / О. В. Ковальчук // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 7. — С. 30–32.

Bibliography (transliterated): 1. *Pro buhgalters'kij oblik i finansovu zvitnist' v Ukraini* : Zakon Ukraini vid 12.05.2011 r. No 3332-VI [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/>. 2. *Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 3 «Zvit pro finansovi rezul'tati», zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukraini vid 09.12.2011 r. No 1591.* 3. *Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukraini ta dejakih inshih zakonodavchih aktiv Ukraini shhodo sproshhenoi sistemi opodatkuvannja, obliku ta zvitnosti vid 19.04.2012 r. No 4014-17* [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/>. 4. Lishilenko O. Naprjami vdoskonalennja obliku ta auditu finansovih rezul'tativ / O. Lishilenko // Buhgalters'kij oblik i audit. — 2010. — № 6. — S. 16–23. 5. Koval'chuk O. V. *Udoskonalennja metodiki obliku finansovih rezul'tativ* / O. V. Koval'chuk // Investicii: praktika ta dosvid. — 2009. — No 7. — S. 30–32

Надійшла (received) 05.06.2015

Фальченко Олена Олександрівна– кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел : (063)647-39-85, e-mail: Teaj7@mail.ru.

Falchenko Elena Aleksandrovna– Candidate of Economics Sciences (Ph. D), Associate Professor, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Associate Professor of Economic Analysis and Accounting, tel : (063)647-39-85, e-mail: Teaj7@mail.ru .

Зленко Карина Ігорівна– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093)332-35-53; e-mail: lihtereva@mail.ru.

Zlenko Karina Igorivna– National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», the student; Tel : (093) 332-35-53; e-mail: lihtereva@mail.ru.

В.Н.КОБЕЛЄВ, І.Ю. МІРОШНІЧЕНКО

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі основним критерієм успішності підприємства є його ефективність. Розвиток ринкових стосунків підвищує відповідальність і самостійність підприємств усіх форм власності у виробленні управлінських рішень по забезпеченню ефективності їх виробничо-господарської діяльності. Дієвість цих рішень залежить від різноманітних чинників, що знаходяться у різному ступені взаємодії не лише між собою, але і з кінцевими результатами виробництва. Нині практика вимагає розробки цілого комплексу питань, пов'язаних з особливостями вивчення окремих науково-технічних і практичних проблем підвищення ефективності.

Ключові слова: ефективність, підприємство, господарська діяльність, рішення, економічні чинники, конкурентоспроможність, класифікація резервів, аналіз

Вступ. Актуальність цієї тематики нині підтверджена працями ряду провідних економістів світу, які розробили ефективну систему техніко-економічного обґрунтування діяльності підприємств, що дозволяє оптимізувати рух матеріальних потоків, зменшити втрати і раціонально використовувати фінансові, матеріальні та трудові ресурси, і як наслідок надає підприємству необхідний рух у напрямку підвищення прибутковості та ефективності його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення їх ефективності. Сьогодні лише висока ефективність функціонування може забезпечити конкурентоспроможність підприємства, а внаслідок цього – стабільність його розвитку та комерційний успіх та в майбутньому. У зв'язку з кризовими явищами стан економіки значно погіршився, це актуалізує необхідність вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності підприємств.

Значний внесок в дослідження даної проблеми внесли багато видатних вчених-економістів. Питання підвищення ефективності діяльності досліджували А.І. Яковлев, О.М. Ястремська, С.М. Ілляшенко, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник, А.Г. Грязнова, Д.М. Черваньов, М.П. Денисенко, Г. Іванов, С. Панчишин, В.В. Ковальов, А.М. Румянцев, Ф. Котлер, М. Мескон, П. Друкер та інші. Більш за всіх можна відзначити таких вчених як: В.А. Сідун, В.М. Шаповал та інші. Однак нестабільність та невизначеність сучасних економічних умов функціонування підприємств потребують подальшого дослідження і визначення адекватних вимогам сучасності шляхів стабілізації та можливого підвищення ефективності їх роботи.

Вивчення теоретичних основ оцінки ефективності діяльності підприємств дозволило зробити висновок про те, що в цій сфері існують проблеми, які потребують подальшого дослідження і вдосконалення. До них належать питання комплексної оцінки ефективності діяльності підприємств в розрізі стратегічного планування їх діяльності. Актуальність і недостатнє дослідження зазначених проблем обумовили вибір теми і визначили мету та завдання статті.

Метою статті є аналіз, систематизація та вибір

системи показників оцінки економічної ефективності діяльності підприємства, які дозволяють визначати основні шляхи підвищення ефективності його роботи в сучасних умовах господарювання та в майбутньому.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки та остаточного переходу України до ринкового типу економічних відносин важливого значення набули питання оцінки ефективності діяльності підприємства та пошук шляхів її підвищення. В економічній теорії існує чимало засобів та показників для оцінки економічної ефективності діяльності підприємства, які враховують безліч чинників. Саме тому комплексне вирішення проблеми пошуку можливих шляхів підвищення ефективності роботи підприємств є складним, але водночас надзвичайно актуальним завданням. Для досягнення цілей, визначених в меті, оцінку ефективності діяльності підприємства слід розглядати комплексно, використовуючи системний підхід, разом з науковими методами аналізу і узагальнення.

Матеріали досліджень. Перед тим, як визначити шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства треба, насамперед, визначити поняття ефективності та чинники, що її характеризують. Ефективність діяльності підприємства це найважливіша якісна характеристика господарювання на всіх рівнях національної економіки. Розрізняють економічну та соціальну ефективність.

З точки зору національної економіки, під економічною ефективністю виробництва розуміється ступінь використання виробничого потенціалу, що визначається співвідношенням результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вище результат при тих самих витратах, тим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, та чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вище ефективність виробництва.

З точки зору підприємства - економічна ефективність його діяльності це - це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці та робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу.

З точки зору власнику бізнесу - економічна ефективність його діяльності це – отриманий чистий прибуток від діяльності підприємства.

Під соціальною ефективністю розуміється ступінь відповідності результатів виробництва

соціальним потребам суспільства та окремої людини.

Між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу, соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього та культурного рівня, свідомого ставлення робітників до праці та ін.) суттєво впливає

на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Розглянемо питання ефективності діяльності підприємства на рівні підприємства та власника бізнесу. Оцінку ефективності діяльності підприємства пропонуємо проводити за наступним алгоритмом (рис. 1):

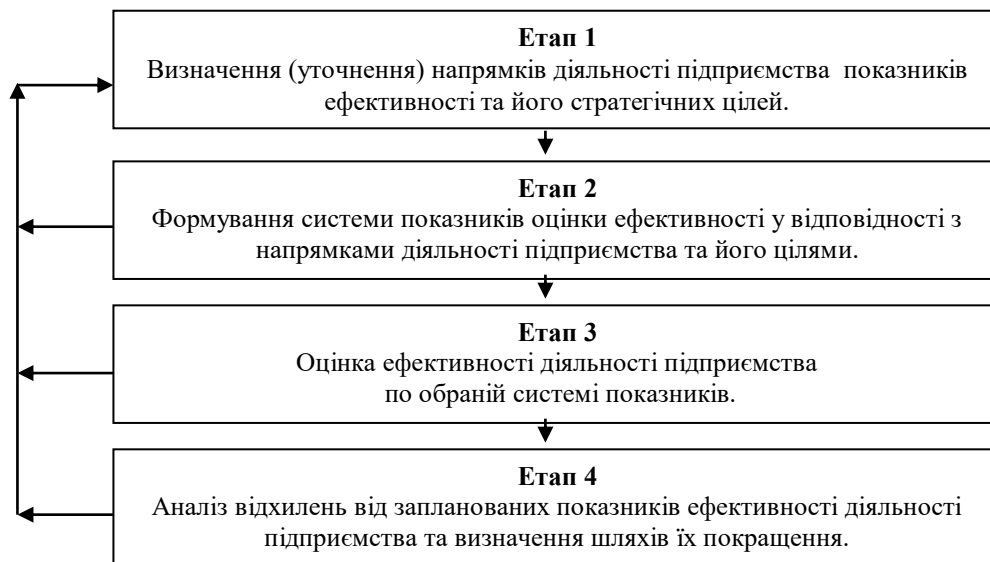


Рис. 1 - Алгоритм оцінки ефективності діяльності підприємства

Слід зазначити, що цілі та напрямки своєї діяльності кожне підприємство або власник бізнесу встановлює на рівні стратегічного планування. Цілі можуть бути як довгостроковими так і короткостроковими, а це суттєво впливає на систему показників оцінки ефективності діяльності підприємства. Так, наприклад, це може бути максимізація поточного прибутку чи зменшення витрат, або збереження існуючих позицій на ринку чи вихід на нові сегменти ринку.

При формуванні системи показників оцінки ефективності діяльності підприємства необхідно враховувати не лише економічні, а ще й соціальні показники.

Система показників оцінки економічної ефективності діяльності підприємства включає кілька груп показників:

- показники, що характеризують ефективність використання ресурсів;
 - показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів;
 - показники ефективності використання праці (персоналу);
 - показники якості продукції;
- узагальнюючі показники ефективності діяльності. Розглянемо ці показники більш детально та почнемо з економічних показників.

Під продуктивністю праці як економічною категорією слід розуміти ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції, що виробляє один працівник за одиницю робочого часу, або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції.

Якщо показники виробітку мають більш узагальнюючий, універсальний характер, то показники трудомісткості можна розраховувати за окремими видами продукції, використовувати для розрахунку потрібної кількості робітників та виявлення конкретних резервів підвищення продуктивності праці.

Основні фонди - це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду часу, зберігають при цьому впродовж усього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію по частинах у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань.

До основних виробничих фондів належать ті основні фонди, які беруть участь у виробничому процесі безпосередньо (верстати, устаткування тощо) або створюють умови для виробничого процесу (виробничі будівлі, споруди тощо). Основні невикористані фонди - це об'єкти культурно-побутового призначення (клуби, їдальні тощо). Основні фонди ще називають поза оборотними, або низько оборотними, активами; у вартісній оцінці вони становлять значну частину статутного капіталу підприємства.

Загальна схема оцінки ефективності діяльності підприємства, яка враховує всі групи показників представлена на рисунку 2.

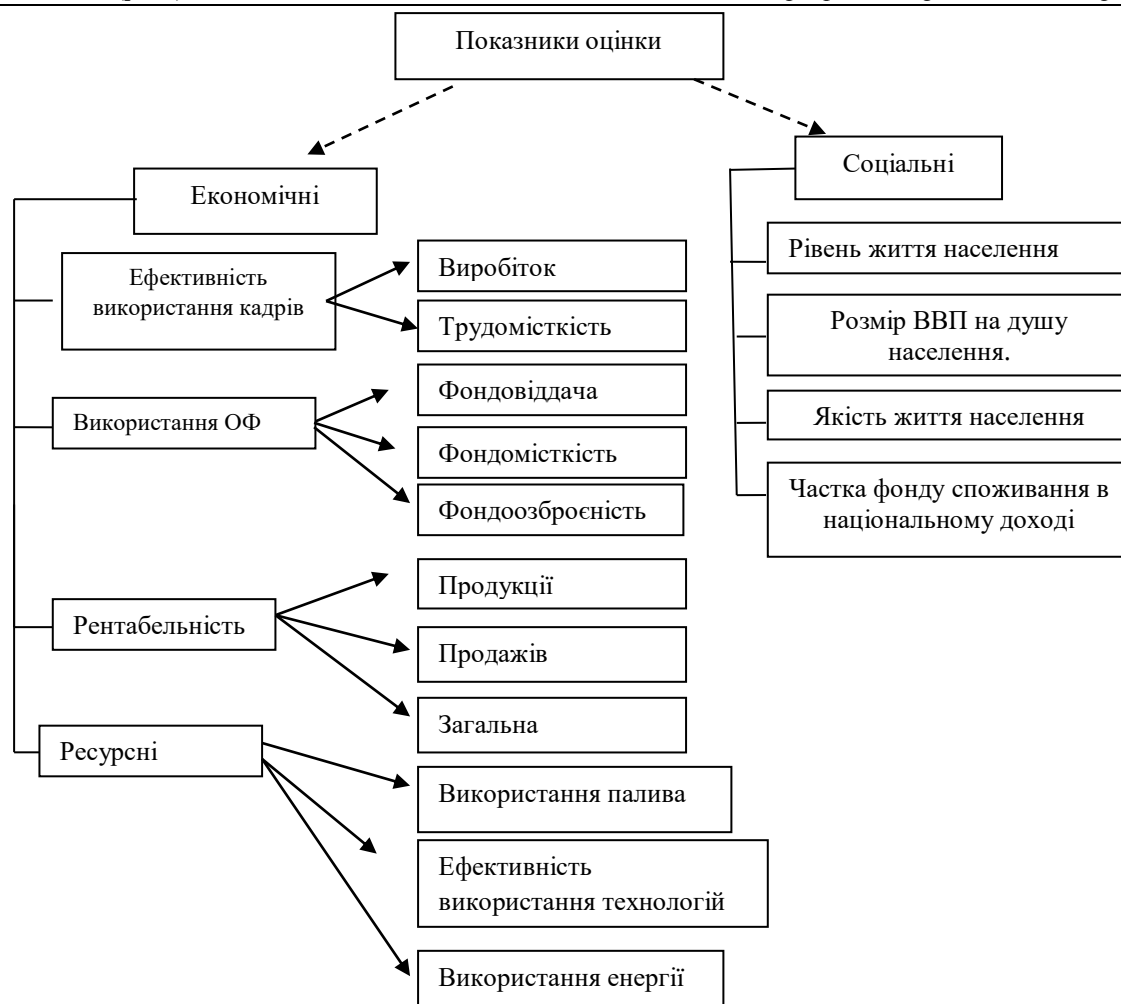


Рис. 2 - Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства

Під фондовіддачею розуміють показник ефективності використання основних виробничих фондів, який характеризує обсяг виробленої підприємством продукції (послуг) у вартісних вимірниках одиницею основних виробничих фондів.

Фондомісткість представляє собою показник, зворотний показнику фондовіддачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі фонди підприємству для випуску необхідних обсягів продукції (послуг).

Під фондоозброєністю праці розуміють показник ефективності використання основних виробничих фондів працівниками підприємства, який розраховується як співвідношення вартості активної частки основних виробничих фондів, і чисельності промислово-виробничого персоналу в максимально завантажену робочу зміну підприємства.

Рентабельність виступає одним з найважливіших основних показників роботи підприємства. Показники рентабельності більш повно, ніж інші, відображають остаточні результати господарської діяльності підприємства. Вони характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат і так далі. Величина показників рентабельності показує

співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Рентабельність продукції — економічна категорія, що характеризує ефективність реалізації продукції (товарів, робіт та послуг). Визначається як відношення чистого прибутку від реалізації до собівартості продукції.

Рентабельність продажів - є одним з найважливіших показників ефективності діяльності компанії. Цей коефіцієнт показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Іншими словами, скільки залишається в підприємства після покриття собівартості продукції. Показник рентабельності продажів характеризує найважливіший аспект діяльності компанії - реалізацію основної продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах. Коефіцієнт рентабельності продажів зв'язує оперативну і стратегічну діяльність компанії.

Загальна рентабельність це узагальнюючий показник, який характеризує та дає оцінку загальній діяльності підприємства. Загальна рентабельність визначається як відношення валового прибутку до середньорічної величини вартості основних та оборотних активів.

До соціальних показників можна віднести багато чинників, в даній статті розглянуто найвпливовіші. Соціальна ефективність суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї головної, кінцевої мети - служити споживачу, задовольняти особисті потреби кожної людини.

Рівень життя - це фактичний рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами певної країни в конкретно-історичний період. Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту - прожитковому мінімуму.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — один із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва. Вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених цими одиницями для кінцевого використання.

Для визначення шляхів покращення ефективності діяльності підприємства в першу чергу необхідно визначити саме пріоритетні стратегічні напрямки діяльності підприємства. В залежності від стратегічних цілей кожне підприємство обирає власні напрямки підвищення ефективності діяльності. В економіці, виділяється три найвагоміші шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства:

- ресурсний,
- технологічний,
- організаційний.

Важливе значення в області зростання економічної ефективності виробництва надається раціональному використанню виробничого потенціалу, максимальному скороченню різного роду втрат, режиму економії витрат і ресурсів.

Ресурсний напрямок відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі як:

- зменшення обсягів незавершеного виробництва;
- удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;
- прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);
- зменшення обсягів дебіторської заборгованості та інші.

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

В межах організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління. Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. В конкретних умовах діяльності підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового та багатосерійного).

Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники — керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

Рівень ефективності діяльності підприємства залежить також від зовнішніх та внутрішніх чинників. До зовнішніх слід віднести: – державну і соціальну політику (діяльність владних структур, законодавство, фінансові інструменти, економічні нормативи); – інституційні механізми (дослідні і навчальні центри, інститути, асоціації); – інфраструктуру (інноваційні фонди, комерційні банки, фондові біржі, інформаційні мережі, транспорт, торгівлю); – структурні зміни в суспільстві та економіці (в сфері технологій, наукових досліджень, в складі персоналу за ознаками освіченості та кваліфікації).

В окремий показник було виділено якість продукції, що виробляє підприємство. В умовах ринкової економіки якість продукції являється основним критерієм конкурентоспроможності на ринку, тож є важливим показником ефективності. За рахунок підвищення якості продукції, зниження втрат при збиранні, транспортуванні й зберіганні можна підвищити рівень її реалізації та збільшити обсяг грошових надходжень на 25-30%.

Таким чином основними напрямками підвищення ефективності виробництва є підвищення технічної

забезпеченості виробничих потужностей, вдосконалення організації виробництва та праці, оптимізації обсягу і структури виробництва, раціональне використання трудового потенціалу підприємства та системи стимулювання працюючих.

Лише вміле використання всієї сукупності зазначених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

Результати досліджень. В статті визначені основні чинники та напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства, за рахунок яких можна значно покращити фінансове та конкурентне становище підприємства на ринку.

Це можливо за умови збалансованого та чіткого формування політики підприємства, яка охоплює всі сфери діяльності: економічну, соціальну, правову, також розумного впровадження інновацій. Лише вміле використання всієї сукупності зазначених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

Перед тим, як визначити шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства треба, насамперед, визначити поняття ефективності та чинники, що її характеризують.

Отож основними напрямками підвищення ефективності виробництва є підвищення технічної забезпеченості виробничих потужностей, вдосконалення організації виробництва та праці, оптимізації обсягу і структури виробництва, раціональне використання трудового потенціалу підприємства та системи стимулювання працюючих.

Висновки. В умовах формування ринкових стосунків істотно розширюються можливості дії усіх чинників підвищення ефективності виробництва.

Здійснюються структурна перебудова народного господарства, переорієнтація його на споживача.

Тим самим підвищується необхідність постійного проведення заходів для підвищення ефективності діяльності підприємства. Оскільки, на сьогоднішній день не має чіткого формування, заходів і методів підвищення ефективності, кожне підприємство повинно самостійно виробити систему показників, за допомогою яких воно зможе оцінити, розробити заходи по підвищенню своєї ефективності та досягти поставлених цілей.

Список літератури : 1. Олшанський О.В. Управління діяльністю підприємств з формування роздрібною торговельною мережі : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. –Х. : Харківський держ. у-тет харчування та торгівлі, 2008. – С. 19. 2. Струк О. Криза жанру: український бізнес, що звик до високої дохідності, виявився недостатнім до роботи в умовах стагнації / О. Струк // Контракти. – 2008. – № 44. 3. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика: навч. посіб. / Л.М. Борщ, С.В.Герасимова; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.:Знання, 2007. – С. 685. 4. Федоренко В.Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В.Г. Федоренко – К. : Науковий світ, 2003. – С. 724. 5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. –2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – С. 313.

Bibliography (transliterated): 1. Olshansky, O.V. (2008), "Management of activity of enterprises to build retail network", Abstract of Ph.D. dissertation, Kharkiv State University of Food Technology and Trade, - Kharkiv, Ukraine. 2. Struk, O. (2008), "Genre crisis: Ukrainian business, accustomed to high yield is insufficient to work in stagnation", Kontrakti, vol. 44. 3. Borsch, L.M. and Gerasimova, S.V. (2007), *Investuvannya: teoriya i praktika* [Investing: theory and practice], 2nd ed, Znannya, Kiev, Ukraine. 4. Fedorenko, V.G. (2003), "Effective investment in Ukraine", Naukoviy svit, pp.724. 5. Get'man, O.O. and Shapoval, V.M. (2010), *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics], Tsentr uchbovoi literaturi, - Kiev, Ukraine.

Надійшла (received) 05.06.2015

Кобелєв Валерій Миколайович – доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (066) 696 – 66 - 10, e-mail: v.n.kobelev@gmail.com

Kobelev Valeriy - The docent, Natsionalny tehniczny universitet "Harkivsky politechnichny institut", tel .: (066) 696 - 66 - 10, e-mail: v.n.kobelev@gmail.com

Мірошніченко Ірина Юрївна – студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (063) 670 - 07 - 90, e-mail: ira199308@mail.ru

Miroshnichenko Iryna - student Natsionalny tehniczny universitet "Harkivsky politechnichny institut", tel .: (063) 670 - 07 - 90, e-mail: ira199308@mail.ru

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА, В.Л.ТОВАЖНЯНСЬКИЙ

ПОПЕРЕДЖЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗАСОБАМИ САНАЦІЇ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

У статті розглянуто методичні підходи до визначення кризових явищ на машинобудівних підприємствах в рамках системи антикризового управління. Розроблено пропозиції щодо запобігання кризових явищ з використанням засобів санації та реструктуризації. Сформовано пропозиції по практичному використанню розроблених заходів на промислових підприємствах.

Ключові слова: кризові явища, антикризовий менеджмент, санація, реструктуризація, машинобудівні підприємства

Вступ. Для підвищення ефективності економіки поряд з реформами, що проводяться на макрорівні, необхідно реформування діяльності окремих підприємств як суб'єктів мікрорівня. При цьому істотно підвищується роль і значення управлінської складової функціонування підприємств промисловості, заснованої на аналізі що поступає на підприємство інформації та здійсненні моніторингу виробничо-збутових та управлінських процесів [8, 10]. Між тим, існуючі системи моніторингу містять у своїй основі більшою мірою фінансові показники, що робить їх орієнтованими на ретроспективу і не дозволяє прогнозувати основні параметри економічного стану. Така ситуація обумовлює необхідність застосування комплексних систем спостереження, що дозволяють здійснювати всебічний аналіз даних і синтез управлінських дій.

Аналіз основних досягнень і літератури. Базові теоретичні основи антикризового управління підприємством, санації та реструктуризації, діагностики та основи управління підприємством в умовах кризи висвітлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Е.Альтмана, І.Ансоффа, Дж.Аргенті, У.Бівера, І.О.Бланка, Є.Бріггема, Н.Е.Брюховецької, Т.С.Клебанової, Л.О.Лігоненко, Р.Лиса, Л.С.Ситник, Л.М.Таранюка, Р.Таффлера, О.О.Терещенко та ін.

Незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері знань, бракує системного теоретико-методологічного підґрунтя для ефективної організації санаційно-реструктуризаційного процесу та контролю за його реалізацією. В наукових працях зазначених авторів питання антикризового управління аналізуються або з позицій макроекономічної нестабільності, або при здійсненні процедури банкрутства підприємств, або при оцінці ймовірності банкрутства. Має місце певна прогалина в дослідженнях, направлених на синтез системи антикризового управління на основі генерування та відбору найбільш ефективних заходів санації та реструктуризації машинобудівних підприємств, поліпшення методів діагностики криз на основі антикризового моніторингу, тобто нагально потребує розвитку проактивне антикризове управління, необхідна розробка ефективних методів виходу підприємств, яким загрожує банкрутство, із кризового або передкризового становища. Таким чином, розробка механізмів антикризового управління підприємством в умовах нестабільного економічного становища є актуальним науковим завданням, що

вимагає ретельного і глибокого дослідження.

Мета дослідження. Метою дослідження є вдосконалення системи антикризового управління на основі генерування та відбору найбільш ефективних заходів санації та реструктуризації машинобудівних підприємств, поліпшення методів діагностики криз на основі антикризового моніторингу.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження склали законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених. У процесі підготовки статті використовувалися загальнонаукові методи: аналізу і синтезу, порівняння; економіко-статистичні методи збору та обробки інформації: вибірковий, групування, середньої величини, відносної величини; економіко-математичні методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення кризових ситуацій, які можуть призвести до банкрутства підприємств, є невід'ємною рисою ринкової економіки. Для багатьох українських господарюючих суб'єктів подолання подібних криз є першочерговим завданням. Світова і вітчизняна практика переконливо доводить, що антикризове управління є ефективним засобом попередження кризових ситуацій, забезпечення фінансової стабільності підприємств і організацій. Своєчасне передбачення кризових явищ є одним із способів забезпечення надійності і стійкості роботи вітчизняних підприємств, що дає керівництву можливість розробити адекватні антикризові заходи. Статистика свідчить про те, що понад 40 % усього промислово-виробничого потенціалу України складає машинобудівний комплекс [3, 5, 10]. Криза останніх років виявила, що він є найбільш чутливим до негативних змін економічної ситуації. Тому існує реальна потреба в розробці ефективних методів оздоровлення (реструктуризації, санації, реформування та ін.) підприємств машинобудівного комплексу, відновлення його економічного потенціалу.

Для діагностики ймовірності банкрутства використовуються різні підходи, засновані на застосуванні:

- аналізу широкого кола різного роду критеріїв та ознак;
- детального дослідження обмеженого кола виробничо-комерційних показників роботи підприємства;

© П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, В.Л.Товажнянський, 2015

• дослідження інтегральних показників, отриманих з використанням скорингових моделей, багатовимірний аналіз, мультиплікативного дискримінантного аналізу і т.ін.

Як було показано в попередніх публікаціях [8-11], на сьогодні українськими та зарубіжними вченими для прогнозування ймовірності банкрутства підприємств частіше всього використовуються методи розрахунку інтегрального показника, які включають в себе розрахунок факторних дискримінантних моделей, що базуються на множинному дискримінантному аналізі [1, 3, 5, 10, 12].

Дискримінантна функція має такий вигляд:

$$Z = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i \times f_i,$$

де a_0 та a_i – параметри функції (коефіцієнти регресії), f_i – фактори, що характеризують фінансове становище підприємства.

Коефіцієнти регресії розраховуються в результаті статистичної обробки даних про підприємства, які збанкрутіли за певний період часу. Всі фірми поділяються на тих, кому загрожує банкрутство, та на тих, хто має стійкий фінансове становище. Якщо інтегральний показник близький до середнього значення фірми-банкрута, то це є раннім сигналом про ймовірність настання банкрутства на підприємстві, що досліджується. Для застосування множинного дискримінантного аналізу необхідна репрезентативна вибірка підприємств, диференційованих за галузями та розміром.

Дискримінантні моделі прогнозування банкрутства широко застосовуються у західній практиці. Зокрема, відомими є моделі У. Бівера, Е. Альтмана (США), Р. Таффлера, Р. Ліса (Великобританія), Фулмера, Спрінгейта (Угорщина), Конана та Гольдера (Франція) [1, 3, 4, 5, 6, 10]. На базі невеликої кількості фінансових показників діяльності підприємства моделі можуть дати відповідь про ймовірність банкрутства на певному підприємстві. Разом з тим, проведені дослідження [8-10] показують, що використання таких моделей вимагає великої обережності. Тестування машинобудівних підприємств за даними моделями показало, що незважаючи на певні позитивні якості (невелика кількість показників, що оцінюються – від 3 до 7; наявна можливість інтегральної оцінки; мають кількісні критерії оцінки отриманого результату розрахунків), вони не повною мірою підходять для оцінки ризику банкрутства українських підприємств через різну методику відображення інфляційних факторів і різної структури капіталу, а також відмінності в законодавчій та інформаційній базі. В цьому зв'язку практичне використання утруднено особливостями української економіки. Методи оцінки ймовірності банкрутства, які розроблені українськими вченими [3, 5, 10, 12], мають ряд недоліків і недоробок в плані обґрунтування показників, що також не дозволяє ефективно використовувати їх в практиці роботи українських підприємств. У порівнянні з

українськими моделями, моделі західних економістів вже отримали світове визнання і є знайомими, зрозумілими і вагомими для багатьох економістів як в Україні, так і за кордоном [1, 10]. В цьому зв'язку актуальними є питання перевірки адекватності результатів прогнозування ймовірності банкрутства за моделями відомих західних та українських економістів реальним умовам господарювання українських підприємств у різних галузях економіки (зокрема, в машинобудуванні) та обґрунтування шляхів їх вдосконалення.

Світова практика свідчить, що дискримінантні моделі прогнозування банкрутства є ефективним інструментом експрес-тесту фінансової стійкості підприємства. Використання методології багатфакторного дискримінантного аналізу у вітчизняній практиці, на нашу думку, є досить обмеженим, що зумовлено такими основними чинниками: по-перше, неможливістю розробки власних, галузевих дискримінантних функцій через відсутність фахівців достатньої кваліфікації; по-друге, відсутністю достатніх коштів для закупівлі та адаптації західних методик до вітчизняних умов господарювання; по-третє, недостатнім рівнем об'єктивності показників, які відображаються підприємствами у фінансовій звітності (проблематика подвійної бухгалтерії). Вже зазначалося, що головною умовою дискримінантного аналізу є вибірка фінансових показників по збанкрутілих підприємствах за останні роки. Як зазначено в роботі [1], для зовнішніх користувачів проблемою залишається те, що більшість вітчизняних акціонерних товариств мають статус відкритих, але така «відкритість» є лише декларативною, тому використання класичного інструментарію не дає бажаного ефекту.

В Україні діагностування кризового становища підприємства можливе за методиками [2], затвердженими наказом Міністерства економіки України від 27 червня 1997 року та 19 січня 2006 року. Ці методичні матеріали пропонують комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, при якому тільки для оцінки загального фінансового становища пропонується розрахувати більше 30 показників, що не завжди є зручним для зовнішніх користувачів. Щоб більш результативно запобігати банкрутству, необхідно вирішити завдання запровадження ефективних, адаптованих до вітчизняних умов механізмів визначення ймовірності банкрутства ще до виникнення явних ознак неплатоспроможності підприємства, а також створити відповідну систему моніторингу роботи підприємств на рівні регіону або галузі.

На підставі цих даних були розраховані інтегральні (Z) показники за методиками Альтмана, Таффлера, Спрінгейта, Ліса, а також моделі О. Терещенко, побудованої для вітчизняних підприємств. Під час розрахунків було використано вдосконалену модель Альтмана 1983 р. для підприємств, акції яких не котируються на біржі.

Аналітичні формули та залежності вказаних нами вище розрахункових моделей не наводяться, оскільки вони є загальновідомими. Результати

розрахунку показників ймовірності кризових явищ (ймовірності банкрутства) на деяких підприємствах м. Харкова, приведено в табл.1.

Таблиця 1 - Результати оцінки ймовірності банкрутства з використанням традиційних дискримінантних моделей

Модель розрахунку	БАТ „Турбоатом”		БАТ «Світло Шахтаря»		ДП «Завод Малишева»		БАТ «Автрамат»		БАТ «Кон-нектор»	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Модель Альтмана	2,64	2,43	1,64	1,43	1,11	1,22	1,72	2,07	2,01	1,89
Модель Таффлера	0,44	0,41	0,39	0,36	0,24	0,27	0,42	0,47	0,51	0,48
Модель Спрінгейта	1,34	1,27	1,08	1,01	0,79	0,93	1,13	0,23	1,98	1,75
Модель Лісу	0,07	0,06	0,05	0,04	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,05
Модель Терещенко	0,10	-0,02	-0,07	-0,12	-0,68	-0,61	-0,11	-0,03	0,04	0,01

За результатами дослідження можна зробити висновок, що всі існуючі на цей час моделі прогнозування кризових явищ на промислових підприємствах певною мірою адекватно відтворюють зміну фінансового становища підприємства. По деяким підприємствах, вказані в табл.1 моделі, відображають погіршення, по іншим - покращення фінансових показників у 2014 році, порівняно з 2013 роком. На думку авторів, в контексті цього дослідження слід виділити дві основні групи показників, які в основному і визначають оцінку рівня виробничо-підприємницької діяльності підприємства і його фінансової стійкості:

а) показники ринкового успіху продукції підприємства;

б) показники виробничо-фінансової стійкості підприємства в ринковому середовищі.

Нами вибрані, оцінені і обґрунтовані з кожної з вказаних вище груп лише по два показники, які дозволяють зробити достовірні висновки і рекомендації.

З показників групи «а» нами виділено показники обсягу виробництва і обсягу реалізації продукції та їх взаємозв'язок на кожному етапі розглянутого періоду часу. З показників групи «б» - показник дебіторської заборгованості, тобто обсяги фінансової заборгованості даного підприємства його боржниками, і показник розширеної кредиторської заборгованості, тобто обсяги фінансової заборгованості даного підприємства своїм кредиторам, бюджету держави і свої працівникам у вигляді заробітної плати. Дослідження взаємодії зазначених показників протягом певного періоду часу дозволяє визначити об'єктивні тенденції в зміні рівня працездатності конкретного підприємства, дає можливість оцінити перспективи його стійкого стабільного розвитку. Разом з тим, виділені нами показники використовуються в різних кореляційних залежностях, що описують статичний стан і динамічні перспективи розвитку підприємства, вид яких багато в чому визначається рівнем серійності виробничої діяльності підприємства, його виробничою програмою, розміром собівартості продукції.

Для об'єктивної оцінки стану виробничо-комерційної діяльності машинобудівного підприємства пропонується використовувати механізм взаємодії обраних нами показників з групи «а» і групи «б» за період часу, що дорівнює одному року (кварталу, місяця, декади тощо).

З використанням вибраних показників авторами пропонується проводити на машинобудівних підприємствах постійно діючий антикризовий моніторинг, результати якого дають обґрунтовані підстави для проведення процесів санації та реструктуризації.

Висновки. В статті доведено, що для ефективної реструктуризації необхідно проведення таких дій:

✓ інвентаризація активів і зобов'язань промислового підприємства, що є перевіркою майна і джерел його формування, в ході якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і точність вартісної оцінки (у процесі здійснення реструктуризації інвентаризації надається особливе значення, це основний засіб формування достовірних даних про майновий стан підприємства, склад і структуру майна і зобов'язань, а також їх вартість. Об'єктами інвентаризаційних процедур виступають всі активи і зобов'язання підприємства як враховані, так і невраховані в бухгалтерському обліку);

✓ точна діагностика фінансового становища, що має бути проведена власними аналітиками і незалежними аудиторами-оцінювачами спільно, яка обов'язково включає аналіз узагальнюючих показників ефективності і фінансових результатів;

✓ розробка концепції, плану і програми реструктуризації підприємства.

Список літератури: 1. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol.23. – No.4. – P. 589–609. 2. Закон України “Про банкрутство” від 14.05.92 // Відомості Верховної Ради. — 1992.— № 31.— С. 440-446. 3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Голос України. — 1999. — 30 липня. 4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.— 580 с. 5. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А.Уткин. — М.: Изд-во ЭКМОС.

1997. – 400 с. **6.** Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О. О.Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. **7.** Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с. **8.** Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена / П.Г.Перерва. – Ростов н / Д: Феникс, 2003. – 592 с. (Серия «Психология бизнеса»). **9.** Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянський // Економіка розвитку.- Х.: ХНЕУ.- 2010.- № 2 [54].- С.46-50. **10.** Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О. О.Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. **11.** Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика [Електронний ресурс] / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/statti/16Pererv.pdf. **12.** Перерва П.Г. Трансфер технологій // Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Коциски [Монография].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с. **13.** Перерва П.Г. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. [Монография]. – Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2012.- 705 с. **14.** Таранюк Л.М. Економічне обґрунтування реструктуризації промислових підприємств в умовах перехідної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / Л.М. Таранюк – Суми : СДУ, 2005. – 24с.

Bibliography (transliterated): 1. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I.Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol.23. – No.4. – P. 589–609. 2. Zakon Ukrainy “Pro bankrutstvo” vid 14.05.92 // Vidomosti Verkhovnoi Rady. — 1992.— № 31.— S. 440-446. 3. Zakon Ukrainy «Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka ob

vyznannia yoho bankrutom» // Holos Ukrainy. — 1999.— 30 lyupnia. **4.** Lihonenko L. O. Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady tapraktynnyi instrumentarii.— K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2001.— 580 s. **5.** Utkyn Э.А. Antykrizysnoe upravleniye /E.A.Utkyn. – M. : Yzd-vo ЭKMOS, 1997. – 400 s. **6.** Tereshchenko O. O. Finansova sanatsiia ta bankrutstvopidpriemstv : [navch. posib.] / O. O.Tereshchenko. – K. : KNEU, 2000. – 412 s. **7.** Bankrutstvo i sanatsiia pidpriemstva:teoriia i praktyka kryzovoho upravlinnia / T.S.Klebanova,O.M.Bondar, O.V.Mozenkov – Kh. : VD “ІNZhEK”, 2003. – 272s. **8.** Pererva P.G. Samomarketynh menedzhera ybyznesmena / P.G.Pererva. – Rostov n / D: Fenyks, 2003. -592 s. (Seriya «Psykhologhiya byznesa»). **9.** Pererva P.G. Antykrizovyi monitorynh finansovo-ekonomichnykh pokaznykh roboty mashynobudivnoho pidpriemstva /P.G.Pererva, V.L.Tovazhnianskyi // Ekonomika rozvytku.- Kh.:KhNEU.- 2010.- № 2 [54].- S.46-50. **10.** Tereshchenko O. O.Finansova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv : [navch.posib.] / O. O.Tereshchenko. – K. : KNEU, 2000. – 412 s. **11.** Pererva P.G. Antykrizovi instrumenty staloho rozvytku pidpriemstva: innovatsiina, investytsiina ta marketynhovopolityka [Elektronnyi resurs] / P.G.Pererva, A.V.Kosenko, O.P.Kosenko. – Rezhym dostupu:http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/statti/16Pererv.pdf. **12.** Pererva P.G. Transfer tekhnolohiyi// Pod nauch. redaktsiyei P.H.Perervy y D.Kotsysky [Monohrafiia].-Kh.: NTU «KhPY», 2012.- 676s. **13.** Pererva P.G. Antykrizovyi mekhanizm staloho rozvytku pidpriemstva / V.L.Tovazhnianskyi, P.G.Pererva, L.L.Tovazhnianskyi,I.V.Hladdenko, T.O.Kobieliava, N.P.Tkachova / Za red. prof.Perervy P.G. ta prof. Tovazhnianskoho L.L. [Monohrafiia].- Kharkiv : Virovets A.P. «Apostrof», 2012.- 705 s. **14.** Taraniuk L.M. Ekonomichne obgruntuvannia restrukturyzatsiipromyslovykh pidpriemstv v umovakh perekhidnoi ekonomiky:avtoref. dys.. kand. ekon. Nauk: spets. 08.02.03«Orhanizatsiia upravlinnia, planuvannia ta rehuliuanniaekonomikoiu» / L.M. Taraniuk – Sumy : SDU, 2005. – 24s.

Надійшла (received) 05.06.2015

Перерва Петро Григорович – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», декан економічного факультету; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: a.kosenko@rambler.ru

Pererva Petro Grygorovich - doctor of economic Sciences, Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Dean of the economic faculty; tel. (067) 940-16-81; e-mail: a.kosenko@rambler.ru

Кобелева Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (097) 468-56-45; e-mail: tanja-kobeleva@rambler.ru

Kobeleva Tatyana Aleksandrovna – candidate of economic Sciences, associate Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor at the Department of production organization and personnel management; tel: (097) 468-56-45; e-mail: tanja-kobeleva@rambler.ru

Товажнянський Вячеслав Леонідович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (057) 707-68-56; e-mail:

Tovazhnianskiy Vyacheslav Leonidovich – candidate of economic Sciences, associate Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor at the Department of production organization and personnel management; tel: (057) 707-68-56.

М.М.ТКАЧОВ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СТРУКТУРНО-БЛОЧНОЇ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ЗБИТКІВ ВІД ПОРУШЕННЯ ВИКЛЮЧНИХ ПРАВ

Розроблено принципові положення структурно-блочної моделі визначення збитків правовласників від контрафактної діяльності. По основним блокам збиткам (прямі збитки, супутні збитки, упущена вигода, немайнові збитки) сформовано низку структурних елементів, які в цілому відтворюють всі можливі види майнових та немайнових збитків правовласників від порушення їх виключних прав

Ключові слова: контрафакт, виключні права, прямі збитки, упущена вигода, моральна шкода

Вступ. Проблема підробленої продукції на українському ринку існує вже давно, обсяги контрафакту продовжують збільшуватися загрозливими темпами, досягаючи виробництва у промислових масштабах. Не можна не відзначити, що виробники контрафакту використовують у виробництві передові технології, підвищується якість упаковки підроблених товарів і споживач досить часто не може відрізнити оригінал від підробки. Наявність низької якості купленої підробки підриває у споживача довіру до бренду, знижує вартість об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), виробники втрачають свої позиції на ринку, що призводить до зниження обсягу продажів. Контрафакт і нелегальні поставки сірого імпорту завдають великої шкоди як сумлінним виробникам та імпортерам, так і торгуючим організаціям і кінцевим споживачам. Зокрема, значних збитків зазнають виробники автозапчастин на цільових ринках яких контрафактні вироби займають більше 30 %. В цих умовах значної важливості та актуальності набувають питання розробки науково-обґрунтованих методів і методичних підходів до визначення розміру економічних збитків, які несуть правовласники від порушення їх виключних прав.

Аналіз основних досягнень і літератури. Теоретичні і методичні основи економіки контрафактної діяльності певним чином розроблені в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених А.В.Костіна [1-3], В.І.Мухопода [4], А.М.Козирєва [5], П.М.Цибульова [6], В.Г.Зінова [7], К.А.Оркіної [8] та ін. [9; 10; 11]. Відомий російський дослідник збитків правовласників інтелектуальної власності А.В.Костін [1-3] при оцінюванні розміру збитків правовласників не враховує ні супутніх втрат, ні моральної шкоди, які зазвичай розглядаються в судових позовах при порушеннях виключних прав з метою компенсації збитків. На наш погляд, ці види збитків слід розглядати та надавати рекомендації по їх визначенню, а вже інша справа будуть чи не будуть вони компенсовані за добровільною згодою правопорушника, чи за рішенням суду. Аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців дозволяє зробити висновок про існування проблем, пов'язаних з формуванням і реалізацією механізму формування та оцінювання збитків правовласників від порушення їх виключних прав в сфері промислового виробництва.

Метою статті є обґрунтування методичних рекомендацій по визначення напрямків формування економічних збитків та упущеної вигоди при порушенні виключних прав.

Методологія. Методологія дослідження базується на діалектичному методі, системному, процесному і стратегічному підходах до аналізованих об'єктів і процесів, на врахуванні тенденцій і закономірностей розвитку сучасної економіки, фундаментальних наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення розміру збитків від протиправної діяльності виробників контрафактної продукції повинно бути засновано на легальних засадах (тобто на офіційній інформації). Такого роду підхід передбачає формування та використання базових принципів, які повинні бути покладені в основу проведення розрахунків всіх видів збитків, які отримують власники виключних прав на продукцію, яка стала об'єктом контрафактних дій недобросовісних виробників.

До таких принципів пропонуються віднести наступне.

1. Кожна продана на цільовому товарному ринку одиниця контрафактного виробу зменшує на одиницю попит на оригінальну (або ліцензійну) продукцію. Наявність цього принципу не є однозначним та беззаперечним. В науковій сфері постійно йдуть суперечки з цього приводу, так як його опоненти вважають, що ймовірності продажу контрафактного та оригінального виробів є різними, в зв'язку з різним рівнем цін на ці вироби. Споживач, який в даний час не має матеріальної змоги придбати оригінальний виріб, звертається за певним аналогом до виробника контрафактної продукції. Якби на ринку контрафактного виробу не було, цей споживач його не придбав би, але він також не придбав би і оригінальний виріб, так як фінансових можливостей в даний час для цього у нього не було. Разом з тим, при такому підході ми завчасно практично заставляємо потенційного споживача купувати контрафакт (тобто миттєво вирішити його купівельні проблеми) і не змушуємо його шукати шляхи та можливості придбання більш якісного оригінального виробу. Тому, з точки зору правовласника, продаж контрафактної одиниці виробу зменшує на одиницю потенційний попит на оригінальну продукцію, який в перспективі (близькій чи далекій) він міг би задовольнити своєю продукцією.

2. Продаж одиниці контрафактної продукції призводить до втрати виробниками оригінальної або ліцензійної продукції потенційного доходу в розмірі

гуртової ціни одиниці ліцензійного виробу. Певні суперечки серед фахівців точаться і по суті цього принципу. Його суть зводиться до того, що в результаті продажу контрафактного виробу у ліцензійного представника на складі залишаються непроданими оригінальні вироби, які він придбав по гуртовій ціні. В дійсності це є не завжди так, непроданих оригінальних може бути суттєво менше, чим проданих контрафактних виробів. Тому частина науковців вважає, що рівень збитків правовласника не може перевищувати рівень доходу виробника контрафактної продукції, так як в іншому випадку ми можемо враховувати за реальність неіснуючі грошові надходження. На нашу думку, таке посилення в певній мірі може бути справедливим тільки в поточному часі, тобто прихильники цього підходу вважають, що продаж оригінального (ліцензійного) виробу не можливий ні зараз ні потім, що є не зовсім вірним, так як в перспективі, як ми вже відмічали вище, споживач може знайти фінансові можливості для придбання оригінального виробу. Тому, якщо ми розглядаємо проблему збитків в загальному плані, то в кожна одиниця втраченого правовласниками потенційного попиту на їх продукцію відповідно зменшує їх можливості продажу оригінальних (ліцензійних) виробів по їх ціні. На відвідну величину зменшується і розмір недоотриманого потенційного доходу.

3. Якщо контрафактний виріб не в повній мірі відтворює оригінальний (є тільки певні елементи запозичення оригінальних рішень), то в цьому випадку мова може йти не про повністю, а про частково контрафактну продукцію. Відповідно і прогнозувати збитки в розмірі повної ціни є недоцільним. Більш правильним в цьому випадку застосовувати принцип часткової компенсації збитків, що, на нашу думку, є правильним.

Розглянуті принципи формування збитків правовласників від порушення виключних прав, схематичний вигляд яких представлено нами на рис.3.2, на нашу думку, можуть бути основними для правопорушень як в галузі авторського права (наприклад, при визначенні збитків від продажу піратських компакт-дисків або незаконного використання ІТ технологій), так і в галузі патентного права (наприклад, при продажі контрафактних автозапчастин).

Неправомірне використання виключних прав патентовласника, яке проявляється у виробництві, ввезенні, продажу або пропозиції до продажу контрафактних виробів, а також у використанні технології, яка охороняється патентом, для їх виробництва, зазвичай призводить не тільки до порушення цивільних прав правовласника, але і до певних матеріально-фінансових збитків виробників оригінальної продукції.

На наш погляд, отримані правовласниками збитки блочно складаються з витрат, які, на нашу

думку, доцільно буде об'єднати в наступні цільові (однорідні) групи:

- правовласник вже здійснив або повинен здійснити для відновлення порушеного права (реальні або прямі збитки);
- витрати правовласника на доведення факту порушення його виключних прав, збитки держави та можливі збитки споживачів контрафактної продукції (супутні збитки);
- недоотримання доходу (прибутку), який би правовласник отримав би в звичайних умовах, якби його виключні права не було порушено виробником контрафактної продукції (упущена вигода);
- моральна шкода, розмір якої залежить від ступеню приниження ділової репутації правовласника, масштабів посягання на його фірмові найменування, товарні знаки, виробничі марки, розміру розголошення комерційної таємниці, а також від дій спрямованих на зниження престижу чи підрив довіри до діяльності правовласника.

Кожний з вказаних вище блоків витрат структурно включає в себе цілу низку різного роду первісних видів збитків та втрат виробників оригінальної продукції (ліцензіарів та ліцензіатів), які мають свою методику визначення та механізм обґрунтування. Наші пропозиції з цього приводу наведено нище, де представлено розроблений автором блочно-структурний підхід до формування збитків від порушення виключних прав правовласників виробниками контрафактної продукції.

Обсяг та розмір економічних збитків правовласника від порушення його виключних прав виробниками контрафактної продукції (несанкціоноване використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків, товарних марок, що охороняються патентами або свідоцтвами) багато в чому залежить від характеру та масштабів вказаного порушення і оцінюються окремо по тим видам порушень, які фактично мали місце, або сумарно, якщо порушення стосувалися деяких або всіх видів порушень. На думку В.І.Мухопида [4, с.348-349], до проведення розрахунків вартості збитків повинні бути представлені необхідні матеріали, що підтверджують не тільки факти і види порушень патентних прав, але й характеризують їх розміри. Така постановка задачі, на нашу думку, пов'язана з тим, що частіше всього відшкодування економічних збитків та моральної школи правовласників від порушення їх виключних прав відбувається в судовому порядку.

Узагальнена модель знаходження загальних втрат правовласника Z_{Σ} , які підлягають відшкодуванню, згідно блочно-структурного підходу до формування збитків, який пропонується нами для проведення відповідних розрахунків, має наступний вигляд (1):

$$Z_{\Sigma} = \sum_{i=1}^I \Pi Z_i + \sum_{j=1}^J C Z_j + \sum_{s=1}^S Y B_s + \sum_{k=1}^K M \Pi_k = \sum_{i,j,s,k} \sum_{t=t_0}^{t_{\text{кінц}}} (\Pi Z_i, C Z_j, Y B_s, M \Pi_k) \quad (1)$$

де: ΠZ_i – прямі (реальні) збитки i -го виду, тобто витрати (прибутки), які правовласник вже зробив (планував отримати), але їх ефективність не проявилася в зв'язку з наявністю контрафактної продукції; I – кількість видів прямих (реальних) збитків; $C Z_j$ – реальні супутні економічні збитки j -го виду, тобто витрати, які правовласник зробив для визначення факту правопорушення та на встановлення втраченої вартості права, а також збитки супутніх суб'єктів, які мають пряме відношення до наслідків появи на ринку контрафактної продукції (держава та споживачі); J – кількість видів супутніх економічних збитків; $Y B_s$ – упущена правовласником вигода s -го виду, тобто прибутки, які правовласник міг би отримати, але не отримав зв'язку з наявністю на ринку товарів, що марковані знаком ідентичним або схожим на його знак, або розміром ліцензійної винагороди, яку міг би отримати патентовласник, якби порушник придбав ліцензію; S – кількість видів упущеної вигоди; $M \Pi_k$ – моральна шкода k -го виду, яка відтворюється в приниженні ділової репутації правовласника; посягання на його фірмові найменування, товарні знаки, виробничі марки; розголошенні комерційної таємниці; зниженні престижу чи підірвані довіри до діяльності правовласника та ін.; K – кількість видів моральної шкоди, які підлягають відшкодуванню згідно діючого законодавства.

Слід зазначити, що відповідні розрахунки на основі моделі (3.1) проводяться з урахуванням термінів, на протязі яких правопорушення зафіксоване і доведене. Причому, ці терміни можуть бути як в минулому, так і в майбутньому часі. При цьому, на наш погляд, слід певним чином враховувати деякі методичні відмінності в розрахунках збитків в минулому та майбутньому періодах по відношенню до дати проведення оцінки t_0 , на що справедливо вказує В.І.Мухопад [с.350]. Крім того, на нашу думку, слід також врахувати ступінь ризику, який мав місце при проведенні виробничо-комерційних витрат правовласника у минулому періоді. З урахуванням цих посилок, узагальнена модель блочно-структурного підходу до формування збитків (1) може бути представлена наступними різновидами.

Для визначення збитків в минулому періоді часу $Z_{\Sigma \text{ минул}}$ (від часу $t_{\text{поч}}$ початку порушення до часу проведення оцінки збитків t_0) слід враховувати зміну вартості грошей в часі (нарошування вартості) та їх знецінення (інфляцію) по кожному року розрахункового періоду, що в цілому сприяє збільшенню виявлених збитків правовласника (2):

$$Z_{\Sigma \text{ минул}} = \left(\sum_{i=1}^I \Pi Z_i \right)_{(t_{\text{поч}}-t_0)} + \left(\sum_{j=1}^J C Z_j \right)_{(t_{\text{поч}}-t_0)} + \left(\sum_{s=1}^S Y B_s \right)_{(t_{\text{поч}}-t_0)} + \left(\sum_{k=1}^K M \Pi_k \right)_{(t_{\text{поч}}-t_0)} =$$

$$= \sum_{i=1}^I \sum_{t=t_{\text{поч}}}^{t_0} (\Pi Z_i / K_t^{\text{диск}}) + \sum_{j=1}^J \sum_{t=t_{\text{поч}}}^{t_0} (C Z_j / K_t^{\text{диск}}) + \sum_{s=1}^S \sum_{t=t_{\text{поч}}}^{t_0} (Y B_s / K_t^{\text{диск}}) + \sum_{k=1}^K \sum_{t=t_{\text{поч}}}^{t_0} (M \Pi_k / K_t^{\text{диск}}) \quad (2)$$

2. Для визначення розміру збитків в майбутньому періоді часу $Z_{\Sigma \text{ майб}}$ (від часу проведення оцінки збитків t_0 до часу закінчення дії контрафактного нападу $t_{\text{кінц}}$) слід також враховувати зміну вартості грошей в часі (дисконтування) та їх знецінення (інфляцію) по кожному року розрахункового періоду, але принципові положення цього дисконту вже змінюються на протилежні тенденції (в цілому це сприяє зменшенню розміру теперішньої оцінки майбутніх узагальнених збитків правовласника):

$$Z_{\Sigma \text{ майб}} = \left(\sum_{i=1}^I \Pi Z_i \right)_{(t_0-t_{\text{кінц}})} + \left(\sum_{j=1}^J C Z_j \right)_{(t_0-t_{\text{кінц}})} + \left(\sum_{s=1}^S Y B_s \right)_{(t_0-t_{\text{кінц}})} + \left(\sum_{k=1}^K M \Pi_k \right)_{(t_0-t_{\text{кінц}})} =$$

$$= \sum_{i=1}^I \sum_{t=t_0}^{t_{\text{кінц}}} (\Pi Z_i \cdot K_t^{\text{диск}}) + \sum_{j=1}^J \sum_{t=t_0}^{t_{\text{кінц}}} (C Z_j \cdot K_t^{\text{диск}}) + \sum_{s=1}^S \sum_{t=t_0}^{t_{\text{кінц}}} (Y B_s \cdot K_t^{\text{диск}}) + \sum_{k=1}^K \sum_{t=t_0}^{t_{\text{кінц}}} (M \Pi_k \cdot K_t^{\text{диск}}) \quad (3)$$

де ΠZ_{ti} , $C Z_{tj}$, $Y B_{ts}$, $M \Pi_{tk}$ – відповідно, значення конкретного виду прямих витрат, супутніх витрат, утраченої вигоди та моральної школи в t -му році; $K_t^{\text{диск}}$ – коефіцієнт, що враховує фактор часу за відповідний рік t для вкладень, доходів або збитків, які приводяться до розрахункового року t_0 після закінчення t років від моменту початку відліку ($t = 1, 2, 3 \dots t_{\text{кінц}}$); $1/K_t^{\text{диск}}$ – коефіцієнт нарошування (дисконтування) витрат минулого періоду) різночасових грошових потоків в t -му році для приведення збитків правовласника в минулому періоді до часу проведення оцінки t_0 ($t = 1, 2, 3 \dots t_{\text{поч}}$); $K_t^{\text{диск}}$ – коефіцієнт дисконтування різночасових грошових потоків в t -му році для приведення збитків правовласника в майбутньому періоді до часу проведення оцінки t_0 .

Значення коефіцієнта дисконтування $K_t^{\text{диск}}$ пропонується розраховувати наступним чином (4):

$$K_t^{\text{диск}} = \frac{1}{(1+E_t)^t} = \frac{1}{(1+r_t+i_t)^t}, \quad (4)$$

де: E_t – коефіцієнт дисконтування (облік фактору часу), що у сучасних умовах є не тільки

інструментом сумірності виваженості результатів і витрат у часі, але і урахуває ще наслідки інфляційних процесів; i_t - рівень інфляції в t -му періоді часу, який, як правило, вимірюється в темпах приросту рівня цін за певний період часу - найчастіше за рік і підраховується у відсотках або частках одиниці. Наприклад, при оцінці розміру збитків правовласників в майбутньому значення i_t розраховується наступним чином: $i_t = [(C_t - C_0) / C_0] \times 100\%$, де C_t - рівень цін в t -му періоді часу (в майбутньому); C_0 - рівень цін розрахункового періоду часу (теперішній час); r_t - розмір економічної ренти в t -му періоді, що дозволяє оцінювати вартість свого капіталу інвесторові або іншому власникові коштів, які вкладаються в даний бізнес (якщо вкладення здійснюються за рахунок кредиту, то в якості r_t ми рекомендуємо прийняти розмір банківського кредиту; якщо вкладення здійснюються за рахунок акціонерного капіталу - значення r_t найкраще прийняти рівним дивідендам по акціонерному капіталі).

Список літератури: 1. Костин, А.В. Оценка убытков правообладателей товарных знаков. Обоснование размера убытков при возникновении споров / А.В.Костин // ИС. Промышленная собственность. - М., 2007, №11. - С.12 - 20. 2. Костин, А.В. Оценка убытков правообладателей товарных знаков: опыт, противоречия и перспективы / А.В.Костин // Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики. - М.: «Издательство Юрайт», 2008. - Т.1. - С.161 - 171. 3. Костин, А.В. Убытки правообладателей интеллектуальной собственности: точка зрения оценщика / А.В.Костин // ИС. Промышленная собственность. - М., 2008, №12. - С.53 - 67. 4. Мухопад, В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И.Мухопад.- М.: Магистр : ИНФРА-М, 2012.- 512с. 5. Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н.Козырев, В.Л.Макаров. - М.: Интерреклама, 2003. - 352 с. 6. Цыбулев, П.Н. Оценка интеллектуальной собственности/П.Н.Цыбулев: - К.: Институт интеллектуальной собственности и права, 2003. - 184 с. 7. Зинов, В.Г. Управление

интеллектуальной собственностью: учебное пособие/В.Г.Зинов - М.: Дело, 2003. 8. Оркина, Е.А. Оценка стоимости интеллектуальной собственности: учебное пособие/Е.А.Оркина. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2013.- 124с. 9. Перерва, П.Г. Трансфер технологий //Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Коциски [Монография].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с. 10. Пузыня, Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов/Н.Ю.Пузыня. - СПб.: Питер, 2005. - 352с. 11. Асаул, А.Н. Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности: учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. И. Кныш, М. К. Старовойтов; под ред. засл. деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. - 300 с.

Bibliography (transliterated): 1. Kostin, A.V. Otsenka ubytkov pravoobladateley tovarnykh znakov. Obosnovanie razmera ubytkov pri vozniknovenii sporov / A.V.Kostin // IS. Promyshlennaya sobstvennost. - M., 2007, №11. - S.12 - 20. 2. Kostin, A.V. Otsenka ubytkov pravoobladateley tovarnykh znakov: opyt, protivorechiya i perspektivy / A.V.Kostin // Intellektualnaya sobstvennost. Aktualnyie problemyi teorii i praktiki. - M.: «Izdatelstvo Yurayt», 2008. - T.1. - S.161 - 171. 3. Kostin, A.V. Ubyitki pravoobladateley intellektualnoy sobstvennosti: tochka zreniya otsenschika / A.V.Kostin // IS. Promyshlennaya sobstvennost. - M., 2008, №12. - S.53 - 67. 4. Muxopad, V.I. Kommertsializatsiya intellektualnoy sobstvennosti / V.I.Muxopazhd.- M.: Magistr : INFRA-M, 2012.- 512s. 5. Kozyrev, A.N. Otsenka stoimosti nematerialnyih aktivov i intellektualnoy sobstvennosti / A.N.Kozyrev, V.L.Makarov. - M.: Interreklama, 2003. - 352 s. 6. Tsyibulev, P.N. Otsenka intellektualnoy sobstvennosti/P.N.Tsyibulev: - K.: Institut intellektualnoy sobstvennosti i prava, 2003. - 184 s. 7. Zinov, V.G. Upravlenie intellektualnoy sobstvennostyu: uchebnoe posobie/V.G.Zinov - M.: Delo, 2003. 8. Orkina, E.A. Otsenka stoimosti intellektualnoy sobstvennosti: uchebnoe posobie/E.A.Orkina. - Rostov-na-Donu : Feniks, 2013.- 124s. 9. Pererva, P.G. Transfer tehnologiy //Pod nauch. redaktsiey P.G.Perervyi i D.Kotsiski [Monografiya].- H.: NTU «HPI», 2012.- 676s. 10. Puzyinya, N.Yu. Otsenka intellektualnoy sobstvennosti i nematerialnyih aktivov/N.Yu.Puzyinya. - SPb.: Piter, 2005. - 352s. 11. Asaul, A.N. Otsenka sobstvennosti. Otsenka nematerialnyih aktivov i intellektualnoy sobstvennosti: uchebnik / A. N. Asaul, V. N. Starinskiy, M. I. Knyish, M. K. Starovoytov; pod red. zasl. deyatelya nauki RF, d-ra ekon. nauk, professora A. N. Asaula. - SPb.: ANO «IPEV», 2010. - 300 s.

Надійшла (received) 05.06.2015

Ткачов Максим Михайлович - аспірант кафедри організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; тел.: (067) 997-22-89; e-mail: a.kosenko@rambler.ru

Tkachev Maksim Mikhaylovich - postgraduate student of the Department of production organization and personnel management, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"; tel: (067) 997-22-89; e-mail: a.kosenko@rambler.ru

І.С. ІВКО, С.В.НІКОЛАЄВ, Т.Ю.РИБАЛКО

МОТИВАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано теоретичні підходи до визначення значимості управління інноваційним процесом та мотиваціями на підприємстві та доведено роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу. У галузях, в яких використовуються інновації, підприємства активно змагаються у швидкості їх впровадження. Уміння формувати й ефективно використовувати інновації стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. Також у статті розкрито сутність процесу управління інноваційною та мотиваційною системами на підприємстві в сучасних умовах ведення бізнесу, виявлено основні проблеми та основні напрями їх вирішення.

Ключові слова: інноваційний процес, мотивація, ефективність, ефект, інноваційна діяльність, оцінка інноваційної діяльності, економічна ефективність.

Вступ. В сучасних умовах ведення бізнесу інновації – це основний двигун прогресу. Впроваджуючи інновації, компанія забезпечує собі прибуткове майбутнє. В той же час не існує машини-генератора інноваційних рішень, а найкращими новаторами в бізнесі є працівники компанії. Для ведення прибуткового бізнесу необхідна ще одна не менш важлива складова – мотивація. Адже саме вона і є основним джерелом для спонукання робітників до праці.

Аналіз останніх досліджень. Питання мотивації в інноваційній діяльності вже неодноразово привертала увагу вчених. Вагомими є пошуки у цьому напрямку таких науковців, як Амоші О. І., Говорухи Ж. А., Кіктенка О. В., Солохи Д. В., Федулова Л. Однак масштаби та рівень наукової розробки національних інноваційних пріоритетів, пошук основних чинників, які гальмують інноваційну діяльність підприємств та обґрунтування механізмів залучення інновацій в Україну, залишаються недостатніми.

Мета. Метою статті є розкриття сутності мотивації та застосування її в інноваційній діяльності в сучасних умовах ведення бізнесу, виявлення основних проблем та основних напрямів їх вирішення.

Постановка проблеми. Головним чинником економічного зростання й забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій, які перетворюються на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграють провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. В умовах жорстокої конкурентної боротьби перед компанією щоденно постають питання збереження кадрового персоналу та зміцнення фінансового становища підприємства чи організації. Звісно, на досягнення результату потрібні не тільки матеріальні цінності, а ще й напрям для самовдосконалення як окремих кадрів так і підрозділів в цілому. Тому дуже важливим є питання що до розгляду зв'язку між мотивацією на підприємстві та інноваціями[2].

Матеріали дослідження. Працюючи в сьогоденних реаліях багато компаній стикаються з проблемою обмеженості своїх можливостей у ринковій конкурентній боротьбі через нестабільність постійного складу робочої сили та проблемою

текучості кадрів та втіленням інноваційних рішень для отримання економічного ефекту від прийнятих заходів з метою отримання фінансової вигоди. У сучасному аспекті ведення бізнесу все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу – це головний засіб забезпечення найкращого використання ресурсів, а також мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основною метою мотивації є отримання максимальної віддачі від ефективного використання трудових ресурсів, що в свою чергу дозволяє підвищити загальну результативність та прибутковість протягом окремого звітного періоду діяльності підприємства (див. рис.1).

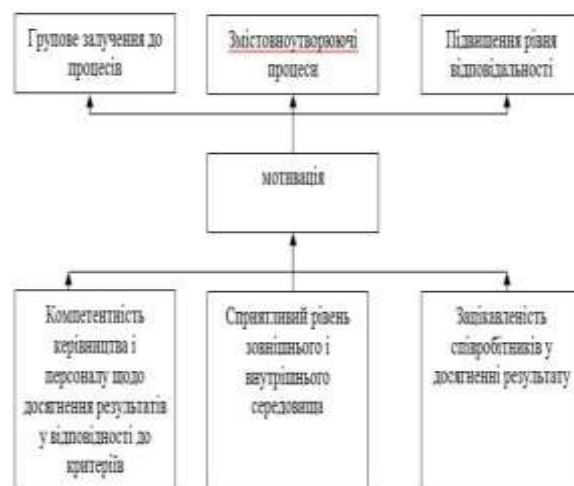


Рис. 1 – Мотивація персоналу

Проблема мотивації персоналу досить широко розглядається. Проте спроби пристосувати класичні теорії мотивації до сучасності багато в чому не систематизовані, що ускладнює практичне використання технологій і методів мотивації. Складність практичної організації системи мотивації персоналу визначається так само недостатньою вивченістю особливостей мотивації працівників, котрі зайняті в окремих галузях економіки і видах виробництва. Певну допомогу у вивченні структури мотивів і стимулів персоналу керівникам можуть надати соціологічні дослідження особливостей і тенденцій розвитку мотиваційної сфери трудової діяльності.

Мотивація, звісно, не виникає з порожнього

місця і не використовує шаблонів для її виконання, але існують чітко підпорядковані єдиним поняттям системи та схеми (див. рис.2).



Рис. 2 – Види мотивацій

Мотивація може бути «від чого або» – негативна і «до чого» – позитивна. Прикладом такої мотивації може послужити здавна відомий всім прийом «багата і пряника», якщо дитина не послухався батьків, то його мотивація буде «від чого» заснована на негативних емоціях і переживаннях викликаних можливими покараннями. У тому випадку якщо ж він добре виконав дане йому завдання, то його мотивація буде «до чого» заснована на його позитивних очікуваннях одержання винагороди за свою працю.

Залежно від джерела до видів мотивації відносяться також:

1) зовнішня мотивація – спонукання до дії виникає як результат, яких те подій;

2) внутрішня мотивація – спонукання до дії виникає не внаслідок впливу зовнішніх факторів, а із за змісту самої діяльності.

Звісно, крім мотиваційних аспектів чимало відіграють інновації, адже саме вони і є основним двигуном в існуванні конкурентоздатних підприємств.

Економічний розвиток більшості країн в значній мірі носить інноваційний характер, а саме - базується на використанні нових знань та застосування сучасних інформаційних технологій. Для українських підприємств активізація саме інноваційної діяльності повинна бути не лише ключовим фактором успіху в конкуренції, але і умовою конкурентної боротьби на ринку.

Журавель Т.С., Штефан Н.М. стверджували, що збільшення обороту та росту виробництва на малих та середніх підприємствах вирішальним чином залежить від інновацій.

В умовах сьогодення спостерігається різкий рівень зміни попиту на товари, короткий життєвий цикл продукції та швидко зростаючі темпи її оновлення, котрі приводять до того, що виробничі програми малих та середніх підприємств повинні швидко змінюватися, та пристосовуватись під умови ринку. І саме це підтверджує зміст, що інновації виступають домінантою розвитку будь – якого підприємства та економіки в цілому.

До інновацій належать всі зміни (нововведення), які вперше найшли застосування на підприємстві та несуть конкретну економічну або соціальну вигоду.

Тому під інновацією розуміється не тільки впровадження нового продукту на ринок, але й цілий ряд інших впроваджень.

Валовий внутрішній продукт; Україна; 1990-2013							
Рік	Млрд. дол. США		На душу населення дол. США	Зростання% постійні ціни	Частка, %		
	поточні ціни	ціни 1990	поточні ціни		Світ	Європа	Східна Європа
1990	93.5	93.5	1811		0.41	1.1	10.3
1991	88.2	85.4	1707	-8.7	0.37	0.99	10.1
1992	81.3	76.9	1573	-9.9	0.32	0.85	10.2
1993	71.4	66	1384	-14.2	0.27	0.82	9.2
1994	56.2	50.8	1093	-22.9	0.2	0.61	7.6
1995	50.4	44.7	985	-12.2	0.16	0.48	6.4
1996	46.1	40.2	908	-10	0.15	0.43	5.8
1997	51.9	39	1030	-3	0.17	0.51	6.4
1998	43.4	38.2	867	-1.9	0.14	0.42	6.2
1999	32.7	38.2	661	-0.16	0.1	0.32	5.5
2000	32.4	40.4	660	5.9	0.097	0.34	4.9
2001	39.3	44	808	8.8	0.12	0.4	5.3
2002	44	46.3	912	5.3	0.13	0.41	5.2
2003	52	50.7	1088	9.5	0.13	0.4	5.1
2004	67.2	56.7	1417	11.8	0.15	0.45	5.2
2005	89.2	58.5	1894	3.1	0.19	0.56	5.5
2006	111.9	62.9	2387	7.6	0.22	0.65	5.7
2007	148.7	68	3188	8.2	0.26	0.74	5.8
2008	188.1	69.6	4049	2.2	0.3	0.85	5.9
2009	121.6	59	2627	-15.1	0.2	0.63	4.9
2010	141.2	61.5	3066	4.1	0.22	0.71	5
2011	169.3	64.8	3697	5.4	0.23	0.78	5
2012	182.6	64.9	4010	0.15	0.25	0.88	5.3
2013	188.4	67	4163	3.2	0.25	0.87	5.3

Рис. 3 - Порівняльна таблиця ВВП

У розвинутих країнах світу впровадження інноваційних технологій забезпечує майже 90 відсотків приросту ВВП. (див рис.3)

Звісно, в Україні інноваційна діяльність має деякі структурні деформації, котрі пов'язані з незбалансованою взаємодією між технологічними, економічними та соціально-ціннісними аспектами розвитку. Основною причиною даної деформації є невірний обраний напрямок економічного розвитку на державному рівні, який і зараз залишається непродуманим та непослідовним для виконання. Кожен новий уряд, що приходить до влади проголошує в свою чергу, що інновації є пріоритетом розвитку нашої держави, але дані обіцянки залишаються лише на словах і зовсім не відображаються на діях. Ми і надалі використовуємо старі технології, що свого часу забезпечували надприбутки, однак зараз вони є морально[4] застарілими у світових досить високо економічно розвинутих устроях.

Дані низькотехнологічні виробництва є занадто ресурсоемні та енерговитратні, і в умовах стрімкого зростання світових цін на енергоносії ці всі фактори призводить до того, що українська економіка стає приреченою на збитковість до тих пір, поки не буде впроваджено інноваційні рішення до раніше озвучених проблем.

На даний час Україна розвивається як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, де переважає сфера низьконаукоємного матеріального виробництва. Відомо, що рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впровадження інновацій у ринкову економіку є одним із наймогутніших важелів конкурентної боротьби та економічного зростання підприємств. Проте, на сьогоднішній день існує велика кількість бар'єрів щодо одержання підприємствами доступу до передових технологій. Саме питанню інноваційного розвитку підприємств необхідно приділяти все більшу увагу, так як тільки через такий розвиток можливе досягнення конкурентних переваг на внутрішніх та зовнішніх ринках. Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств, тому важливо, що вітчизняні[5] науковці акцентують свої дослідження на особливостях інноваційних процесів, пов'язаних з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємств та економічного стану України загалом.

Вище перелічене дає змогу ще раз підтвердити важливість впливу інноваційних процесів в забезпеченні високих показників діяльності та розвитку стійких конкурентних переваг підприємства. В свою чергу, на формування інноваційної діяльності впливає: державне регулювання даного процесу

Інновації, як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного економічного ефекту. Але, на жаль, за даними більшості експертів-науковців стан інноваційної діяльності в Україні відзначається нестабільністю.

господарської діяльності, поліпшити рівень

Основною причиною різкого зниження показників інноваційної діяльності промислових підприємств є саме перехідний період в економіці країни.

Україна має на даний всі передумови, щоб в умовах нової економічної хвилі вийти на передові позиції та вже, нарешті, відігравати роль однієї з провідних країн світу: місце де проживає освічене населення, сировинна база, котра готова працювати не тільки в межах внутрішнього ринку, зручне географічне розташування. Проте щоб ефективно використовувати дані переваги потрібно:

- чітко встановити пріоритети інноваційного розвитку по кожній галузі;
- створення інноваційної інфраструктури (технопарки, інноваційні центри, технологічні інкубатори) та налагодження їх ефективного функціонування;
- модернізувати українську енергетику та транспорт, що можуть стати важливими ринками збуту для ресурсозберігаючих технологій;
- вдосконалення нормативно-правової бази державного регулювання та стимулювання інноваційної діяльності;
- створити ефективну мотивацію інноваційних процесів, їх комерціалізація та спрямування на задоволення ринкового попиту, з урахуванням національних стратегічних та геополітичних аспектів;
- створення позитивного інвестиційного клімату для покращення фінансування інноваційних проєктів[1].

Отже, здійснення цілеспрямованих структурних та функціональних змін у всіх галузях економіки України та тісний взаємозв'язок і співпраця між урядовими та бізнесовими структурами забезпечить технологічні зрушення у всіх сферах економічної діяльності та загальну активізацію інвестиційної діяльності, що сприятиме ефективному відтворенню інноваційного процесу.

Результати досліджень. Відповідно до теми проведеної роботи було проаналізовано теоретичні підходи до визначення поняття мотивація та інновації та доведено значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу.

Управління інноваціями на підприємстві – це сукупність організованих методів та ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

Згідно приведеним даним інновації можуть активно бути розвинутими в Україні і за допомогою мотивування робочої виконавчої сили можливі зміни на краще як в сфері економіки так і соціальних аспектах. Поєднання мотивування і інноваційних рішень є однією з найважливіших точок для опори в сучасному веденню бізнесу в нашій країні.

Висновки. Управління інноваціями на підприємстві надає можливості здійснити структурну перебудову і досягти високого рівня управління. Для мотивування формування та

ефективного використання інноваційного потенціалу необхідна стимулююча роль інноваційної [3] політики підприємства і держави, зорієнтованої на економічне зростання. Державі необхідно створити умови, за яких економіці вигідно було б розвиватися інноваційно, а суб'єкти господарювання будували б свій бізнес і розвивали економіку країни в конкурентних ринкових умовах. та організаційні.

Інновації та система мотивації на підприємствах України, повинні бути головними рушіями їх розвитку, для виходу на конкурентоспроможний світовий рівень, а управління інноваційним потенціалом підприємства займає вагомий роль для становлення цієї мети, та відіграє велику роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу.

Аналіз законодавчої бази України щодо інноваційної діяльності показав, що для переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале нормативно-правове забезпечення. Норми про інноваційну діяльність, що містяться в багатьох актах різних галузей законодавства України і за якими інновації є складовими інвестиційного процесу, утворюють в Україні законодавчу базу для здійснення і розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, яка має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних процесів ще недостатня

Саме питанню інноваційного розвитку підприємств необхідно приділяти все більшу увагу,

так як тільки через такий розвиток можливе досягнення конкурентних переваг на внутрішніх та зовнішніх ринках. Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств, тому важливо, що вітчизняні науковці акцентують свої дослідження на особливостях інноваційних процесів, пов'язаних з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємств та економічного стану України загалом.

Список літератури: 1. Іванілов О.С. Інноваційний потенціал підприємства / О.С. Іванілов, О.М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12. – С. 5–7. 2. Марченко О.В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6(84). – С. 158–165. 3. Інновації на підприємстві та його основні складові. А. П. Гречан, Г. П. Петренко // Вісник КНУТД – №4 (24). – 2005. – С.19 – 23. 4. Інноваційний менеджмент: підручник / Т.О. Скрипко — К. : Знання, 2011. — 423 с. 5. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання / В. Ф. Грищенко, М. С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 103–112.

Bibliography (transliterated): 1. Ivanilov A.S. *The innovative potential of the enterprise* / O.S. Ivanilov, O.M. Taryanik // Business, Finance, Law. – 2004. – No 12. – P. 5-7. 2. Marchenko A.V. *Definition of necessary and sufficient conditions for innovative development of enterprise* // Actual problems of economy. – 2008. No 6 (84). – P. 158–165. 3. *Innovative potential of the company and its main components*. A.P. Grechan, G.P. Petrenko // Bulletin Kiev NUTD – No 4 (24). – 2005. – p.19 - 23. 4. *Innovation Management : textbook* / T.O. Skripko. - Kiev : Knowledge, 2011. - 423 p. 5. *Innovative approaches to improving the system of motivation of small enterprises in Ukraine in the current economic conditions* / V.F. Grishchenko, M.S. Chernov // Marketing and management innovation. – 2011. – No 1. – P. 103–112.

Надійшла (received) 08.06.2015

Івко Ігор Сергійович – студент Економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м.Харків, тел. (095) 597-84-73, e-mail: dp260493iis@gmail.com;

Ivko Ihor – student of the Economics Faculty of the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, tel. (095) 597-84-73, e-mail: dp260493iis@gmail.com.

Ніколаєв Сергій Володимирович - студент Економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м.Харків, тел. . (099) 353-43-27, e-mail: nikolaeff@mail.ru

Nikolaev Sergey - student of the Economics Faculty of the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, tel. (099) 353-43-27, e-mail: nikolaeff@mail.ru

Рибалко Таїсія Юрївна - студентка Економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м.Харків, тел. (093) 906-10-67, e-mail: taisia.ponomar@mail.ru

Rybalko Taisiya - student of the Economics Faculty of the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, tel. (093) 906-10-67, e mail: taisia.ponomar@mail.ru

О. В. МЕЛЕНЬ, Ю. О. ТОРЯНИК

ОБГРУНТУВАННЯ ПОТРЕБ В ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА, ЇЇ НЕОБХІДНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ

В статті досліджено та проаналізовано поняття «фінансового стану»; розглянуто наукові погляди вітчизняних вчених щодо визначення сутності фінансового стану; досліджено необхідність аналізу фінансового стану підприємств в сучасних умовах; розкрито поняття комплексної оцінки фінансового стану підприємства; визначено основні завдання, методи та прийоми оцінки фінансового стану підприємства; розкриті особливості зовнішнього та внутрішнього фінансового аналізу, основні відмінності між ними.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, оцінка ліквідності, платоспроможність, фінансова стійкість.

Вступ. За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємства.

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Ураховують фінансовий стан підприємства й банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз літературних джерел вказує на те, що більшість науковців, таких як Бутинець Ф.Ф., Кіндрацька Г.І., Крамаренко Г.О., Чорна О.Є., Кононенко О., Савицька Г.В., Цал-Цалко Ю.С., Шеремет О.О. та ін. звертають увагу на фінансову звітність як основне джерело інформації для фінансового менеджменту. Для оперативного управління активами, капіталом, зобов'язаннями потрібно мати інформацію про їхні обороти, зміни в складі, спосіб змін, щоб оцінити їх із боку максимальної економічної вигоди [1]. Проблеми оцінки фінансового стану підприємства є предметом досліджень учених економістів під час обґрунтування, зокрема, напрямів зростання фінансової стійкості підприємства, платоспроможності та ліквідності.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування потреб в оцінці фінансового стану підприємства для напрацювання шляхів зростання прибутку підприємства й забезпечення потреб населення в продукції відповідно до вимог часу й

ринку.

Матеріали досліджень. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2].

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передусім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперервний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Як правило, що вище показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижче їх собівартість, то вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан [3].

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Отже, фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є

пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це зробить можливою критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній, так і в динамічній – за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств [4].

Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємства, щоб мінімізувати свої ризики за позиками та внесками, а також для необхідного диференціювання відсоткових ставок.

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

При цьому в ході аналізу менеджер може ставити перед собою різні цілі: аналіз поточного фінансового стану або оцінку фінансової перспективи підприємства.

Аналіз фінансового стану – це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу.

Розподіл аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, на фінансовий та управлінський облік. Обидва види

аналізу взаємозв'язані, мають спільну інформаційну базу [5].

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є:

- орієнтація аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- множинність об'єктів-користувачів;
- різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів.

Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу, який здійснюється партнерами підприємства, контролюючими органами на основі даних публічної фінансової звітності, є:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз показників рентабельності;
- аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, стабільності підприємства, його платоспроможності та ліквідності балансу;
- аналіз ефективності використання залученого капіталу;
- економічна діагностика фінансового стану підприємства.

На відміну від внутрішнього, відповідні складові зовнішнього аналізу більш формалізовані та менш деталізовані. Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього аналізу пов'язана з різницею інформаційного забезпечення і завдань, що їх вирішують обидва ці види аналізу.

Основним змістом внутрішнього (традиційного) аналізу фінансового стану підприємства є:

- аналіз майна (капіталу) підприємства;
- аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- оцінка ділової активності підприємства;
- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають;
- аналіз кредитоспроможності підприємства;
- оцінка використання майна та вкладеного капіталу;
- аналіз власних фінансових ресурсів;
- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз самоокупності підприємства.

Цей аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки

показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

- порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками;

- факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства – об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства [6].

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі та фінансового аналізу зокрема [7].

Перший рівень класифікації виокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу.

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи:

- експертних оцінок і сценаріїв;
- психологічні;
- морфологічні;
- порівняльні;
- побудови системи показників;
- побудови системи аналітичних таблиць.

Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи:

- ланцюгових підстановок;

- арифметичних різниць;
- балансовий;
- виокремлення ізольованого впливу факторів;
- відсоткових чисел;
- диференційний;
- логарифмічний;
- інтегральний;
- простих і складних відсотків;
- дисконтування.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні[8].

Описові моделі є основними. До них належать: побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах, вертикальний та горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності. Описові моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі – це моделі передбачуваного, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресивні моделі).

Нормативні моделі – це моделі, які дають можливість порівняти фактичні результати діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їх суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Як ми бачимо, фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей і кожна модель надає оцінку фінансового стану підприємства з різних точок зору. Вибір тієї чи іншої моделі залежить, в першу чергу, від цілей аналізу та визначається індивідуально для кожного

конкретного випадку. Таким чином, підтверджується необхідність фінансового аналізу для оцінки поточного та перспективного стану підприємства, встановлення його короткочасної чи довготривалої платоспроможності на підставі використання обґрунтовано вибраних прийомів, методів та моделей аналізу.

Висновки. Підбиваючи підсумок розгляду обґрунтування потреби в оцінці фінансового стану підприємства, слід ще раз підкреслити, що необхідність та значення оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства. Також варто зазначити, що кожне підприємство повинно самостійно визначати набір показників, який би комплексно оцінював фінансовий стан підприємства як з погляду ризиків, так і ефективності діяльності. Проведений аналіз також дозволяє зробити висновок про те, що в умовах сучасних ринкових відносин діагностика фінансового стану є особливо необхідною, і повинна бути спрямована на подальший економічний і соціальний розвиток підприємств, зміцнення їх фінансового стану, підвищення ефективності використання господарського потенціалу. Застосування підприємствами діагностичних процедур дозволить оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначати можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика фінансового стану дозволить підприємству запобігти кризового стану та зможе попередити банкрутство.

Список літератури: 1. Фінанси підприємств: Навч. посіб. Рекомендовано МОН / Ярошевич Н.Б. – Київ, 2012. 2. Оцінка фінансового стану підприємства / В. Прокопшишак / – Львівська

державна фінансова академія, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agrar-univer/Zem/2009/files/09pvcboe.pdf>

3. Система бюджетного управління фінансовою діяльністю корпорації та її удосконалення / Дзензерський Д.В. / Економічний вісник НГУ 2011 №3. 4. Оборська С.В. Концептуальні засади формування системи антикризового управління промисловим підприємством / С.В. Оборська // Пробл. економіки та упр. : Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2008. – № 628. 5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : моногр. / О.О. Терещенко. – Київ : КНЕУ, 2004. 6. Матвійчук. А. В. Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію нечіткої логіки / А. В. Матвійчук, О. А. Сметанюк // Фінанси України. – 2009. – №12. 7. Методи і моделі фінансового аналізу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ahd.vlynko.com/29st.htm> 8. Фінанси підприємств. А. М. Поддєрьогін. Частина 2. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ukrnkiga.org.ua/ukrnkiga-text/27/10/>

Bibliography (transliterated): 1. *Finansi pidpriemstv: Navch. posib. Rekomendovano MON / Jaroshevich N.B. – Kiiv, 2012.* 2. *Ocinka finansovogo stanu pidpriemstva / V. Prokopishak / – L'vivs'ka derzhavna finansova akademija, [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agrar-univer/Zem/2009/files/09pvcboe.pdf>* 3. *Sistema bjudzhethnogo upravlinnja finansovuju dijal'nistju korporacii ta ii udoskonalennja / Dzenzers'kij D.V. / Ekonomichnij visnik NGU 2011 №3.* 4. *Obors'ka S.V. Konceptual'ni zasadi formuvannja sistemi antikrizovogo upravlinnja promislovim pidpriemstvom / S.V. Obors'ka // Probl. ekonomiki ta upr. : Visn. Nac. un-tu «L'viv.Politehnika». – 2008. – № 628.* 5. *Tereshhenko O.O. Antikrizove finansove upravlinnja na pidpriemstvi : monogr. / O.O. Tereshhenko. – Kiiv : KNEU, 2004.* 6. *Matvijchuk. A. V. Diagnostika finansovogo stanu pidpriemstva iz zastosuvannjam instrumentariju nechitkoj logiki / A. V. Matvijchuk, O. A. Smetanjuk // Finansi Ukraini. – 2009. – № 12.* 7. *Metodi i modeli finansovogo analizu [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://ahd.vlynko.com/29st.htm>* 8. *Finansi pidpriemstv. A. M. Podder'ogin. Chastina 2. [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://ukrnkiga.org.ua/ukrnkiga-text/27/10/>*

Надійшла (received) 08.06.2015

Мелень Олена Валентинівна – доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків; тел.: (050)30-11-575; e-mail: olena.melen@gmail.com.

Melen Olena - Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of economic analysis and accounting; tel.: (050)30-11-575; e-mail: olena.melen@gmail.com.

Торяник Юрій Олександрович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків; тел.: (067)27-29-199; e-mail: yura.toranyk@gmail.com.

Toranyk Yurii - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; Kharkiv; tel.: (067)27-29-199; e-mail: yura.toranyk@gmail.com.

С. В. БРІК, Д. В. ДЕГТЯР

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто теоретичні основи організації обліку заробітної плати. Визначено головні завдання обліку праці й заробітної плати. Досліджено теоретичні та методологічні питання з організації обліку оплати праці, визначено головні проблемні питання щодо організації оплати праці. Система бухгалтерського обліку, зокрема праці та її оплати перебуває в процесі реформування і потребує постійного моніторингу та наукового супроводу для подолання недосконалостей. Організація обліку оплати праці залишається несистемним, не відповідає цілям реформування та викликам сьогодення.

Ключові слова: заробітна плата, облік, оплата праці.

Вступ. Заробітна плата, як основне джерело грошових доходів працівників та основний мотиваційний механізм їх трудової активності, відіграє стратегічну роль у соціально – економічному механізмі ринкової економіки. Нарахування заробітної плати у відповідності із затратами праці, її своєчасна і повна виплата забезпечують добробут працівників, а тому і соціальну стабільність у суспільстві. Це визначає організацію обліку праці та її оплати з однією з найважливіших ділянок облікової роботи. Дослідження проблем організації заробітної плати, визначення її сутності в умовах переходу до ринкових відносин здійснюють такі вітчизняні вчені: Ф. Ф. Бугинець [1, 2], О. П. Кундря-Висоцька [3], Лень [5], А. П. Макаренко [6], Р. Е. Островерха [7] та ін. Проте, стрімкий розвиток економіки вимагає нових заходів щодо покращення організації обліку розрахунків з працівниками з оплати праці на підприємствах.

Метою дослідження є розкриття проблемних аспектів організації обліку розрахунків з оплати праці та пошук шляхів удосконалення.

Проблемними питаннями організації обліку праці та її оплати є: регламентація організації праці на підприємстві; контроль за використанням робочого часу та забезпечення зростання продуктивності праці; своєчасне і правильне визначення сум нарахованої заробітної плати; здійснення у встановлені терміни всіх розрахунків з працівниками і службовцями із заробітної плати та інших виплат; облік і контроль за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників підприємства; впровадження мотивації праці працівників [1, 2, 7].

Організація оплати праці являє собою систему організаційно-правових засобів, спрямованих на встановлення змісту і порядку введення системи оплати праці, тарифної системи, нормування праці, відрядних розцінок, преміювання, інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат, встановлення норм оплати праці при відхиленні від тарифних умов, форм і строків виплати заробітної плати, порядку обчислення середнього заробітку, індексації зарплати у зв'язку зі зміною індексу споживчих цін, компенсації зарплати у зв'язку з порушенням термінів її виплати.

Підприємства самостійно встановлюють фонди, системи і розміри оплати праці, а також інші види доходів, передбачені законодавством, при цьому

підприємства мають право використати тарифні сітки і шкали співвідношення посадових окладів, які визначаються галузевими угодами, як орієнтири для диференціації оплати праці залежно від професії, кваліфікації працівників, складності та інших умов роботи.

Основними завданнями та об'єктами організації обліку праці та її оплати є:

- облік робочого часу та контроль за його використанням;
- облік виробітку робітників та контроль за використанням норм виробітку;
- узагальнення заробітної плати за її видами і формами та об'єктами обліку витрат;
- облік розрахунків з працівниками по заробітній платі та інших виплатах;
- організація виплати заробітної плати;
- організація роботи апарату бухгалтерії.

Для виконання цих завдань необхідно, перш за все, організувати облік особового складу підприємства та його робочого часу із суворим дотриманням законодавства про працю.

У наказі про облікову політику підприємства треба передбачити наступні положення щодо обліку праці та її оплати:

- форми і системи оплати праці
- порядок створення резервів на виплату відпусток
- форми кадрової документації та документування операцій з оплати праці
- порядок внесення змін в організації праці.

Форми та системи оплати праці, як і порядок внесення змін в організацію праці, регламентовані також положенням про оплату праці на підприємстві.

Одним з важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг виробленої продукції кожним працівником, фонд заробітної плати і його структуру.

Об'єкти організації обліку праці на підприємстві та її оплати за складом ідентичні на усіх підприємствах, але на технологію обліку та роботу бухгалтерії впливають особливості технології та

організації виробництва, від яких вона безпосередньо залежить. Організація обліку праці та її оплати на підприємстві полягає у виборі та впровадженні у практику методів збирання та обробки інформації, а також технічних засобів обліку та оргтехніки, які найбільш відповідають організаційно – технічним умовам і дозволяють з найменшими затратами у визначенні терміни одержати інформацію, що необхідна для управління підприємством.

Для раціональної організації обліку праці та її оплати на підприємстві необхідно забезпечити певні передумови:

- сучасну оптимальну організацію і технологію виробництва;
- наявність висококваліфікованих бухгалтерів та сучасної комп'ютерної техніки
- детальне планування праці та заробітної плати.

Проект організації обліку праці та її оплати складається з таких частин: загальні положення; організація обліку відпрацьованого робочого часу; організація обліку виробітку; організація узагальнення заробітної плати; організація виплати заробітної плати та організація роботи апарату бухгалтерії наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Проект організації обліку праці та її оплати

СКЛАДОВА ЧАСТИНА	ЗМІСТ
Загальні положення	Нормативні і законодавчі документи з обліку праці та її оплати
Облік відпрацьованого робочого часу	Організація табельного обліку. Використання показників табеля в оперативному, статистичному і бухгалтерському обліку.
Обліку виробітку	Організація обліку виробітку. Складання робочих інструкцій по заповненню документів і розробка графіків документообігу.
Узагальнення заробітної плати	Організація аналітичного обліку заробітної плати і розрахунків за нею у розрізі кожного працівника. Організація накопичення і групування показників первинних документів за видами, формами оплати праці.
Організація виплати заробітної плати	Визначення термінів і способів виплати заробітної плати, вибір регістрів обліку.
Організація роботи апарату бухгалтерії з обліку праці та її оплати	Складання посадових інструкцій, індивідуальних і структурних графіків.

Системи оплати праці відображають способи встановлення залежності розміру заробітної плати

працівника від кількості і якості витраченої ним праці з допомогою сукупності показників, які відображають результати праці і фактично витрачений час. Система оплати праці розподіляється на дві форми: погодинна та відрядна, а вони в свою чергу мають різновиди [5, 6].

Погодинна – нарахування заробітної плати залежить від фактично відпрацьованого часу і встановленої норми оплати за одиницю часу. Погодинна передбачає проведення нарахування заробітної плати працівникам виходячи з погодинної тарифної ставки, яка встановлюється за домовленістю сторін або в колективному договорі, і фактичної кількості відпрацьованих ними годин за розрахунковий період.

Відрядна – нарахування заробітної плати проводиться за вироблену якісну продукцію по установлених розцінках за оплату одиниці продукції. Тому заробіток залежить від обсягів виконаної роботи і потребує якості роботи.

Основою організації оплати праці в Україні відповідно до статті 96 КЗпП є тарифна система. Вона дає змогу встановлювати диференційовані розміри оплати праці залежно від складності виконуваних робіт, з урахуванням кваліфікації працівників, їх розрядів, що досягається шляхом застосування тарифної сітки, тарифних ставок, схем посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик (довідників). Посадові оклади можуть бути фіксованими або такими, що змінюються.

Тарифна сітка (схема посадових окладів) формується на основі:

- тарифної ставки робітника першого розряду, що встановлюється у розмірі, не нижчому, ніж визначений генеральною (галузевою) угодою;
- міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів).

Загальні питання нормування та оплати праці підприємство самостійно встановлює колективним договором (форми й системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, ставки, схеми посадових окладів, умови призначення й розмір надбавок, доплат, премій, винагород і інших заохочень). Але при цьому воно повинно враховувати норми й гарантії, передбачені чинним законодавством, генеральними й галузевими (регіональними) угодами).

Більш детально питання нарахування заробітної плати можуть регламентуватися Положенням про оплату праці, Положення про преміювання та Положення про одноразові заохочення.

Крім того, порядок оплати праці конкретного працівника може визначатися трудовим договором або контрактом.

Форми та системи оплати праці, як і порядок внесення змін в організацію праці, регламентовані також положенням про оплату праці на підприємстві.

Одним з важливих питань реформування

бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг виробленої продукції кожним працівником, фонд заробітної плати і його структуру.

Аналітичний облік незамінний при визначенні розміру оплати праці та відрахувань з неї за кожною особою окремо та при віднесенні витрат на рахунки, субрахунки та різного роду аналітичні рахунки.

Організація обліку праці та її оплати включає: організацію документування відпрацьованого часу; організацію документування виробітку; організацію аналітичного і синтетичного обліку заробітної плати як у розрізі працівників, так і у цілому по підприємству, організацію виплати заробітної плати, узагальнення інформації у формах фінансової та статистичної звітності, а також організацію роботи апарату бухгалтерії з обліку праці та її оплати [3, 7].

Для організації обліку праці та заробітної плати необхідно розробити облікові номенклатури. При їх формуванні необхідно виходити із потреб управління фондом заробітної плати за її видами, формами і категоріями працюючих, а також переліку показників як фінансової, так і статистичної звітності можна побачити в таблиці 2.

Таблиця 2 – Перелік номенклатур з обліку праці та її оплати

Назва показників	Презначення показників	Носії інформації
Призвище, ім'я та по батькові працівника, ідентифікований номер, назва структурного підрозділу, посада, розряд	Для обліку відпрацьованого часу. Для обліку виробітку. Для узагальнення заробітної плати за її видами, формами та категоріями працюючих.	Особова картка працівників, відомість обліку працівників підрозділу. Табель обліку відпрацьованого робочого часу. Наряд на відрядну роботу. Маршрутний лист.
Кількість відпрацьованих днів (годин), обсяг виробітку		
Посадовий оклад, тарифна ставка, відрядна розцінка, нормативи доплат за їх видами, нормативи утримань за їх видами.	Для виплат заробітної плати.	Розрахунково – платіжна відомість працівника. Розрахунково – платіжна відомість зведена.

Удосконалення організації оплати праці на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, до якої належать: удосконалення тарифної системи шляхом

встановлення співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітників; запровадження гнучких форм і систем оплати праці; розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці як чинників підвищення мотивувальної та стимулюючої ролі тарифних систем; удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів та міжкваліфікаційних рівнів оплати праці; колективне регулювання заробітної плати.

Особливістю організацією обліку праці та її оплати є необхідність суворого дотримання термінів виплати заробітної плати, передбачених Колективним договором. Усі документи з обліку відпрацьованого робочого часу та виробітку складаються у виробничих підрозділах, тобто поза межами бухгалтерії, тому необхідно забезпечити їх своєчасне надходження до бухгалтерії. Для цього розробляють графіки документообігу та впроваджують певні організаційні заходи, що забезпечують неухильне дотримання цими виконавцями зазначених у них термінів, у тому числі і матеріальна відповідальність.

Одним із напрямів удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку є зменшення кількості документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки. Подальше реформування заробітної плати має здійснюватися шляхом підвищення ціни робочої сили, встановлення єдиних регуляторів і рівноцінних умов відтворення робочої сили незалежно від форм власності; збільшення тарифної частини у заробітній платі; підвищення частки мінімальної заробітної плати у середній заробітній платі, удосконалення механізму державно-договірного регулювання заробітної плати та інше [4].

Не слід забувати і напрямки удосконалення організації заробітної плати, які мають здійснюватися разом із проведенням загальної соціально-економічної, структурної, податкової, цінової політики. Заходи спрямовані на удосконалення оплати праці, включають насамперед забезпечення залежності розмірів заробітної плати від особистого внеску працівників у результати праці.

Висновок: Отже, для вдосконалення облік розрахунків з оплати праці на підприємстві має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці та повному використанню робочого часу. Здійснюючи побудову або удосконалення організації обліку оплати праці, підприємства мають підходити до цього питання обґрунтовано, враховуючи доцільність, використовуючи результати наукових досліджень, передового досвіду. Від організації обліку оплати праці залежить рівень витрат підприємства, якість, правдивість, справедливості, повнота і своєчасність

розрахунків з персоналом з оплати праці.

З метою покращення інформації з розрахунків за виплатами працівникам для аналізу та прийняття управлінських рішень треба впровадити ряд субрахунків до рахунку 66 "Розрахунки з оплати праці", що дозволить підприємству вести облік за виплатами, які не входять до фонду оплати праці на окремому рахунку та надасть більш детальну інформацію. Також потрібне впровадження формування забезпечення майбутніх витрат на оплату відпусток, що дає підприємству можливість постійно підтримувати величину фактичної собівартості продукції (робіт, послуг) на плановому рівні, уникати її стрімких коливань та рівномірно розподіляти витрати на оплату відпусток протягом звітного року, що в свою чергу стабілізує стан підприємства в цілому.

Заробітна плата повинна залежати безпосередньо від результатів праці й у той же час впливати на його показники, стимулювати розвиток виробництва, ефективність роботи, підвищення кількісних і якісних результатів праці. Останнім часом заробітна плата в Україні з ряду причин практично втратила ці функції й це не дозволяє ефективно впливати на процеси, зв'язані зі спадом виробництва, заважає досягненню певної стабілізації в економіці.

В сучасних умовах розвитку України правильний і дієвий облік витрат на оплату праці повинен стати не лише засобом дотримання вимог чинного законодавства, а й джерелом надійної інформації для подальшого контролю та управління витратами на оплату праці.

Список літератури: 1. Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку: Підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих

навчальних закладів. / за редакцією д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2006. – 528 с. 2. Бутинець Т.А., Береза С.Л., Чижевина Л.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – Житомир: ПП "Рута", 2008. 3. Кундря-Висоцька О.П. Організація обліку: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2007. – 223 с. 4. Лишненко О. В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ., 2009. 5. Лень В.С. Організація бухгалтерського обліку: Навчальний посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с. 6. Макаренко А.П., Болюк І.В. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. - №1. – Аудит операцій і розрахунків з оплати праці та обліку її витрат на підприємстві [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/23-1-13-2011.pdf>. Дата звернення: 17 жовтня 2015. 7. Островерха Р.Е. Організація обліку: навч. Посіб./ Р.Е. Островерха – 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: "Центр учбової літератури", 2012. – 568 с.

Bibliography (transliterated): 1. Butynets F.F., Voynalovich O.P., Tomaszewska I.L. *Organization of accounting: Textbook for students of specialty 7.050106 "Accounting and audit" of higher education.* / Edited by Doctor of Economics, professor., Honored Scientist of Ukraine, FF Butynets. - 4th ed., Ext. and revised. - Exactly PE "Ruta", 2006. - 528 p. 2. Butynets T. A., Birch S. L., L.V. Chyzhevyna *Accounting: Textbook.* - Exactly PE "Ruta", 2008. 3. Kundry-Vysotska A.P. *Organization of accounting: Textbook.* - Kiev.: alerts, 2007. - 223 p. 4. Lyshylenko AV *Accounting: Teach. guidances.* - Kiev.: Centre teach. years., 2009. 5. Laziness V.S. *Accounting organization: Tutorial* - Kiev.: Center academic literature, 2006. - 696 p. 6. A.P. Makarenko, Boyuk I.V. // *Bulletin Berdyansk University of Management and Business.* - 2011. - №1. - *Audit of operations and accounts to pay its expenses and accounting in the enterprise* [electronic resource] / Access: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/23-1-13-2011.pdf>. - appeal date: October 17, 2015. 7. R.E. Ostroverkha *Organization of accounting: teach. Guidances.* / RE Ostroverkha - 2nd ed. revised. and add. - Kiev.: "Center of educational literature", 2012. - 568 p.

Надійшла (received) 08.06.2015

Брік Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; тел.: (050) 917-62-59; e-mail: Svet_svb@mail.ru. кандидат економічних наук

Brick Svetlana Volodymyrivna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of economic analysis and accounting; tel.: (050) 917-62-59; e-mail: Svet_svb@mail.ru.

Дегтяр Дар'я Василівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (098) 356-87-28; e-mail: dasha141793@mail.ru.

Deghtar Darya Vasylevna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (098) 356-87-28; e-mail: dasha141793@mail.ru.

Л. В. ЧУПРИНА

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті висвітлено сутність стратегічного управлінського обліку, визначені його цілі і завдання. Розглянуто особливості даного виду обліку для підприємства, визначено процес організації та функціонування стратегічного управлінського обліку, який в умовах посилення інтеграційних процесів в Україні набуває особливого значення для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Встановлено, що стратегічний облік, використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію, не тільки забезпечує потреби виробництва, маркетингу, досліджень і розробок, а й передбачає аналіз діяльності підприємства з урахуванням довгострокових цілей, застосовуючи методи отримання інформації про вирішальні чинники успіху: якість, інновації, час і т.п. з метою оптимізації стратегії розвитку підприємства. Також у статті розкрито роль бюджетування для промислового підприємства, обґрунтовано основні труднощі пов'язані з процесом впровадження бюджетування. Подана оцінка доцільності функціонування системи бюджетування в умовах кризи.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, зовнішнє середовище, стратегічний управлінський облік, функції, економічний аналіз, директ-костинг, стандарт-кост, бюджетування, автоматизація.

Постановка проблеми. Сьогодні управлінський облік на промислових підприємствах зазнає істотних змін у зв'язку з бажанням керівництва підвищити ефективність і результативність діяльності не тільки в короткостроковому, але і в довгостроковому періоді. Невизначені умови функціонування висувають перед суб'єктами господарювання необхідність визначення своєї довгострокової стратегії, інформацію для розробки якої може надати стратегічний управлінський облік.

Ключовим елементом створення нової системи управління зі стратегічного наповнення стає інформаційна стратегія, оскільки для успішного впровадження і функціонування стратегічного управлінського обліку необхідна підтримуюча обліково-аналітична система, що забезпечує господарюючих суб'єктів необхідною інформацією у потрібний момент.

Одним з дієвих інструментів для прийняття управлінських рішень щодо перспектив діяльності підприємства може і має стати система стратегічного управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Сутність стратегічного управлінського обліку, спроба визначення його предмета і методу були здійснені переважно вченими далекого зарубіжжя: Е.А. Аткинсоном, К. Говіндараджаном, К. Друрі [3], Б. Райаном, К. Уордом, Дж. Фостером, Ч.Т. Хонгреном, Дж. Шанком.

До кола вітчизняних науковців, які розглядали сутність і принципи стратегічного управлінського обліку, доцільно віднести: М.В. Болдуєва, С.Ф. Голова [6], Л.В. Нападівську, М.С. Пушкаря, В.З. Семанюк, В.Є. Труша, Т.М. Чебан, А.В. Шайкана, В.Ф. Яценко.

Водночас варто зазначити, що сьогодні в Україні ця проблема перебуває на стадії розроблення і має багато дискусійних аспектів, що зумовлює її актуальність.

Мета статті. Дослідження теоретичних і методичних підходів щодо формування управлінського обліку в системі стратегічного управління, визначення сутності стратегічного

управлінського обліку та перспектив його впровадження на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на досить велику кількість трактувань визначень управлінського обліку, як вітчизняними так і зарубіжними авторами, можна виділити загальні та особливі моменти, що характеризують управлінський облік.

З одного боку, управлінський облік є підсистемою бухгалтерського обліку, що включає в себе збір, реєстрацію, систематизацію тільки облікової інформації. Інша група авторів вважає, що управлінський облік являє собою систему управління, що охоплює всі функції управління: планування, облік, організацію, аналіз і контроль. З іншого боку, ряд авторів вважає, що управлінський облік є складовою частиною системи управління підприємством, забезпечує формування інформації, необхідної для контролю економічності поточної діяльності підприємства в цілому і в розрізі його окремих підрозділів, видів діяльності, секторів ринку.

Однак значна причина розбіжностей у визначенні управлінського обліку криється в тимчасовому аспекті. Управлінський облік як соціально-економічне явище на підприємстві постійно розвивається: розширюються його функції, збільшується набір розв'язаних з його допомогою завдань та визначених стратегічних управлінських рішень.

Таким чином, стратегічний управлінський облік органічно вписується в систему управлінського обліку підприємства.

Метою стратегічного управлінського обліку є забезпечення ефективного функціонування підприємства на порівняно тривалу перспективу.

Необхідність стратегічного управлінського обліку обумовлена ускладненням управлінських проблем, необхідністю їх комплексного вирішення. Він призначений для менеджерів вищого рівня управління підприємства, для якого необхідна інформація, у тому числі конфіденційна, що є комерційною таємницею, про можливості підприємства і його економічне середовище (ринки,

товари, конкуренти, тощо).

До основних специфічних особливостей стратегічного управлінського обліку можна віднести:

- Інформаційне забезпечення розробки декількох варіантів стратегії розвитку підприємства і вибору найбільш оптимального з них;
- Оцінку досягнення оперативних і стратегічних цілей, фінансового стану та виробничого потенціалу підприємства;
- Інтеграцію прогнозних, планових, нормативних і фактичних даних фінансово-виробничої діяльності та їх обчислення в довгостроковій перспективі;
- Облік факторів зовнішнього середовища, часу, капіталу, прибутковості, ризику та ін.

Таким чином, можна зробити висновок, що стратегічний управлінський облік, будучи підсистемою системи управлінського обліку, значно розширює сферу своєї дії в інформаційному забезпеченні стратегічного і оперативного управління підприємством.

Під стратегічним управлінським обліком потрібно розуміти процес реєстрації, обробки, аналізу, підготовки інформації, яка в більшій мірі має санкціонований доступ та подання її керівництву для визначення управлінських рішень з питань комплексного та перспективного розвитку як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів та видів діяльності.

З питань, що складають зміст теоретичних основ стратегічного управлінського обліку, найбільшу складність викликає питання його організації. Перший блок організаційно-методичної бази - це мета, завдання та функції стратегічного управлінського обліку.

Метою стратегічного управлінського обліку є інформаційне забезпечення управлінських рішень задля досягнення стратегічних цілей і завдань підприємства, орієнтованих не тільки на найближче, а й порівняно віддалене майбутнє.

Основними завданнями стратегічного управлінського обліку можна вважати:

- Формування особливо важливої, в т.ч. конфіденційної стратегічної інформації для прийняття конкретних управлінських рішень менеджерами верхнього рівня управління підприємством;
- Економічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, в т.ч. стратегічної позиції підприємства на ринку, диференціації продукції підприємства, результативності діяльності центрів відповідальності;
- Контроль за ступенем досягнення поставлених стратегічних цілей і завдань підприємства;
- Забезпечення взаємозв'язку між стратегічною і оперативною діяльністю підприємства та ін.

Другий блок організаційно-методичної бази складають наукові підходи, принципи і методи стратегічного управлінського обліку.

Наукові підходи, що застосовуються при організації стратегічного управлінського обліку, можуть бути загальними і спеціальними.

Загальними науковими підходами є системний, комплексний і комп'ютерний.

Системний підхід означає, що організація і функціонування стратегічного управлінського обліку розглядається як підсистема системи управлінського обліку, які є частиною іншої, більш високого рівня, системи управління підприємством.

Комплексний підхід означає, що в рамках підприємства стратегічний управлінський облік розглядається як частина фінансово виробничої діяльності з комплексним використанням усіх видів інформації.

Комп'ютерний підхід пов'язаний з використанням сучасних комп'ютерних технологій при організації та функціонуванні стратегічного управлінського обліку.

До спеціальних підходів в організації та функціонуванні стратегічного управлінського обліку на підприємстві можна віднести:

- Інтеграційний, що забезпечує взаємозв'язок як по вертикалі, так і по горизонталі;
- Ситуаційний, що дозволяє концентрувати увагу на конкретні ситуації;
- Динамічний, який розглядає стратегічний управлінський облік в діалектичному розвитку, в причинно-наслідкових зв'язках і співвідпорядкованості;
- Методичний, що включає в себе розробку методики організації стратегічного управлінського обліку з урахуванням специфіки підприємства, галузі, а також функціонування на підприємстві системи управлінського обліку.

Взаємодія перших двох блоків організаційно-методичних основ стратегічного управлінського обліку неможливо без їх інформаційного забезпечення

Третій блок організаційно-методичної основи складається з інформаційного забезпечення стратегічного управлінського обліку.

До інформації стратегічного управлінського обліку пред'являється ряд специфічних вимог, відмінних від вимог до інформації для фінансового обліку, до бухгалтерської інформації для зовнішніх користувачів. Вона повинна відповідати: цілеспрямованості, оперативності, достатності, адресності, гнучкості, економічності в отриманні та використанні, захищеності від несанкціонованого доступу, конфіденційності.

Також при дослідженні методів стратегічного управлінського обліку необхідно враховувати особливості адаптації зарубіжного досвіду на вітчизняних підприємствах, зокрема використання методу прогнозно-збалансованих показників, методу економічної доданої вартості і методу обліку витрат за центрами відповідальності.

Розглянуті вище блоки організаційно-методичної основи є комплексними зі своїми цілями і завданнями, з відповідним інформаційним

базисом, і служать підґрунтям для організації на підприємстві стратегічного управлінського обліку.

Ще одним з основних напрямків вдосконалення стратегічного управлінського обліку є використання сучасних методів стратегічного управлінського обліку. До основних методів і систем стратегічного управлінського обліку відносять такі:

- activity-based costing (ABC) – облік витрат за видами діяльності, який передбачає їх розподіл за носіями затрат (чинникам витрат) відповідно до обсягів і структури ресурсів, які споживаються в процесі виконання операцій зі створення й виробництва продукції (товару, послуги);

- lifecycle costing – калькуляція стадій життєвого циклу, сутність якої полягає в тому, що вартість (товару, послуги) враховує витрати на всіх етапах його життєвого циклу: розробка, проектування, вихід і просування на ринок тощо;

- target costing – ціноутворення за цілями, сфокусоване на розробці заходів із оптимізації собівартості товару (послуги) з урахуванням цільового призначення параметрів, які впливають на співвідношення «ціна – якість», – споживчі якості терміну корисного використання, рівня сервісу, післяпродажного обслуговування тощо;

- Balanced Scorecard (BSC) – збалансована система показників в управлінні ключовими бізнес-процесами центрів відповідальності організації відповідно до встановленої мети, кількісно і якісно виявлених в цільових величинах оціночних критеріїв: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання;

- бенчмаркінг – постійний процес вивчення й оцінювання товарів, послуг і досвіду виробництва найсерйозніших конкурентів визнаними лідерами у своїх галузях;

- бюджетування – процес планування майбутньої діяльності підприємства та оформлення його результатів системою бюджетів.

Зупинимось детальніше на питанні планування (бюджетування) і визначимо його місце в системі стратегічного управлінського обліку.

Бюджетування є частиною загальної технології управління, яка являє собою інтегровану систему складання бюджетів, поточного контролю за їх виконанням, обліку відхилень фактичних показників від бюджетних, а також аналіз причин суттєвих відхилень. У західних країнах бюджетування широко застосовується в практиці підприємств, оскільки дозволяє отримати переваги перед конкурентами через створення ефективної системи управління ресурсами.

Основними позитивними моментами бюджетування є:

- з моменту впровадження методики бюджетування підвищується фінансова обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються, на всіх рівнях управління;

- у цілому зростає ефективність використання наявних у розподілі підприємства та його окремих структурних підрозділів активів у матеріальній і

нематеріальній формі, а також ресурсів. Це положення починає діяти як наслідок збільшення відповідальності керівників різного рівня управління;

- підприємства отримують можливість для створення більш місткого проекту за оцінкою інвестиційної привабливості окремих сфер господарської діяльності, якими збирається зайнятися в перспективному майбутньому;

- використовуючи політику бюджетування, підприємство може більш чітко сформулювати потребу у фінансових – інвестиціях і кредитах, а також інших ресурсах – товарних кредитах за різними напрямками господарської діяльності та видами бізнесу;

- з позиції інвесторів, що вклали гроші “в справу”, підприємство може бути розглянуте як поняття “фінансово прозорий” механізм функціонування;

- підвищення рівня керованості підприємства за рахунок посилювання фінансової дисципліни, а також за рахунок поєднання стимулювання ефективнішої роботи структурних підрозділів на користь всієї організації;

- зростає можливість чіткої регламентації взаємин між підрозділами компанії. Впровадження будь-якої системи управління на підприємстві має бути економічно обґрунтованим, бюджетування не є винятком

Досвід західних країн показує, що на підприємствах, в яких належним чином здійснюється процес управління, для циклу бюджетування характерне таке:

1. Планування здійснюється як в цілому по організації, так і за окремими підрозділами. Вся команда менеджерів діє узгоджено.

2. Окреслюється коло питань, за якими необхідно порівнювати прогнози значення з фактичними результатами.

3. Проводиться вивчення причин відхилень від бюджетів. Якщо необхідно, проводяться коригування.

4. Новий процес планування проводиться з урахуванням зворотного зв'язку та умов, що зазнали змін.

Сьогодні на українських підприємствах існує проблема надлишку інформації та неможливості керування інформацією при здійсненні управлінських рішень. Бюджетування дозволяє згрупувати інформацію і проаналізувати її для прийняття ефективних управлінських рішень керівництва.

Слід зазначити, що при впровадженні та застосуванні на підприємствах бюджетування виникає питання, коли здійснювати його автоматизацію. Оптимальним варіантом є системна автоматизація бюджетування вже після відпрацювання методики, методології бюджетування, вибору форм основних, допоміжних та спеціальних бюджетів, кошторисів, розроблення моделі консолідування бюджетних показників, відпрацювання каналів оперативної передачі

фінансової інформації та здійснення декількох циклів розроблення, аналізу та корегування бюджетів. Водночас повноцінне бюджетування неможливе без автоматизації цієї управлінської технології, тому здійснити оперативний збір, обробку та консолідування фактичних даних без автоматизації практично неможливо.

Висновки. Організація та вдосконалення стратегічного управлінського обліку - складний внутрішній процес. Необхідність вдосконалення стратегічного управлінського обліку диктує економічна середина: розвиток ринкових відносин змушує керівників підприємств приймати оперативні управлінські рішення по будь-яким питанням діяльності підприємства, нести ризик та відповідальність за їх доцільність.

Також слід зазначити, що реалізація на практиці стратегічного управлінського обліку неможлива без використання сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій. Автоматизація стратегічного управлінського обліку має свою тривалість, етапи, ризики та свій ефект. Цей напрямок дуже складний і потребує реформування всієї системи менеджменту на підприємстві.

Слід відмітити, що на сучасному етапі стратегічний управлінський облік на вітчизняних підприємствах знаходиться у стадії зародження і порівнюється до основних аспектів функціонування традиційного управлінського обліку.

Однак, на будь-якому підприємстві є резерв підвищення ефективності системи управлінського обліку та створення організаційно-економічних умов для впровадження системи стратегічного управлінського обліку.

Чуприна Людмила Вікторівна - кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, доцент кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу; тел.: (050) 456-56-89; e-mail: lvchuprina@meta.ua.

Chupryna Liudmyla Viktorivna - Candidate of Economical Sciences (Ph. D.), Docent, Ukrainian State University Finance and International Trade, Associate Professor at the Department of Accounting, Audit and Economic Analysis; тел.: (050) 456-56-89; e-mail: lvchuprina@meta.ua.

Список літератури: 1. Белоусова І. Роль управлінського обліку / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 3-10. 2. Дайле А. Практика контролінга / А. Дайле. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с. 3. Друри К. Управленческий и производственный учет / Пер.с англ. – М.: Юнити-Дана, 2002. – 1071 с. 4. Дяків В.В. Управлінський облік в Україні – реальність сьогодні / В. В. Дяків // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 76–80. 5. Гнилицька Л. Прийняття управлінських рішень на основі обліку інформації системи «директ-костинг» // Л. Гнилицька / Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 24-37. 6. Голов С. Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15–23. 7. Манн Р. Контролінг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 304 с. 8. Левик І. С. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління [Електронний ресурс] / І. С. Левик. — Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5652/1/82.pdf>. 9. Проданчук М.А. Сутність управлінського обліку та його роль у системі управління підприємством / М. А. Проданчук // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 90–95.

Bibliography (transliterated): 1. Belousova, I. "Rol upravlinskogo obliku". *Buhgalterskiy oblik i audit* 4 (2005): 3-10. Print. 2. Dayle A. *Praktika kontroliinga*. Moscow: Finansyi i statistika, 2001. Print. 3. Druri, K. *Upravlencheskiy i proizvodstvenniy uchet*. Moscow: Yuniti-Dana, 2002. Print. 4. Dyakiv, V.V. "Upravlinskiy oblik v Ukraini – realnist sгодennya" *Ekonomika APK* 8 (2010):76–80. Print. 5. Gnilytska, L. "Priynyattya upravlinskih rishen na osnovi obliku informatsiyi sistemi «direkt-kosting»" *Buhgalterskiy oblik i audit* 3(2007):24-37. Print. 6. Golov, S. F. "Problemi ta perspektivi reformuvannya buhgalterskogo obliku v Ukraini" *Buhgalterskiy oblik i audit* 11 (2000):15-23. Print. 7. Mann, R., Mayer E. *Kontrolling dlya nachinayuschih. Sistema upravleniya pribylyu*. Moscow.: Finansyi i statistika, 2004. Print.. 8. Levik I. S. *Oblkovo-analitichne zabezpechennya strategichnogo upravlinnya* [Elektronniy resurs] / I. S. Levik. — Rezhim dostupu : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5652/1/82.pdf>. 9. Prodanchuk, M.A. "Sutnist upravlsnskogo oblsku ta yogo rol u sistemi upravlsnnya psdpriemstvom" *Ekonomika APK* 8 (2011): 90–95. Print.

Надійшла (received) 09.06.2015

А. І. ЯКОВЛЄВ, В. В. КОРНУС

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ ПРИ ВИХОДІ З ЛАДУ ЕЛЕКТРИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

Проведено аналіз методичних положень визначення ефективності підвищення надійності електротехнічних виробів, які працюють в системі управління промисловими агрегатами промислових підприємств. Запропоновані засоби визначення величини відповідних збитків, наведені необхідні формули для проведення чисельних розрахунків величини збитків. Розроблено їх склад і структури. В тому числі для поточних і одночасних витрат. Такі розрахунки аргументуються на основі правила тотожності по варіантам

Ключові слова: інновації, електротехнічні вироби, технологічне обладнання, ефект, надійність, економічні збитки, виходи з ладу, резерви зниження збитків.

Вступ. Подальший розвиток економіки держави потребує створення високоякісних, високопродуктивних виробів, здатних бути конкурентоспроможними на світовому ринку. Більшість систем автоматизації керування технологічними агрегатами здійснюється з використанням електротехнічних виробів. Від їх характеристик залежить успішність використання робочих агрегатів. Головне місце серед них належить рівню найважливішої якості товарів – надійності. При відмові складаючих електроприводу системи управління засобами праці виникають значні втрати. У багатьох випадках це призводить до зупинки робочих машин. В результаті матимуть місце зниження прибутковості суб'єктів підприємництва, виникнення браку продукції і, відповідно, погіршення фінансового стану в усіх ланках національного господарства, в тому числі зниження доходів бюджету в результаті зменшення надходжень в бюджет за рахунок недоодержання величини податків у порівнянні з нормальною роботою виробничих агрегатів, зменшення валютних надходжень, погіршення добробуту населення.

У цьому зв'язку необхідна розробка досконалих методів обґрунтування відповідних техніко-економічних рішень, вибору напрямків інноваційного розвитку. Це пов'язане також із визначенням відповідних збитків. Їх рівень дозволить науково обґрунтувати визначення чисельних величин техніко-економічних параметрів засобів праці, які сприятимуть створенню найбільш ефективних нововведень. Оскільки на сьогодні відповідні аспекти розроблені недостатньо, їм приділятиметься увага у даній роботі.

Це сприятиме, у свою чергу, позитивним процесам перетворення виробництва, в тому числі його соціально-економічних аспектів. Впровадження прогресивних інновацій дозволить також значно підвищити продуктивність праці. Тому в Україні стратегічним курсом розвитку обрано шлях інноваційних перетворень. Вплив її показників на якість роботи технологічних агрегатів і став темою цієї статті.

Аналіз публікацій і досліджень.

Одним з перших таку проблему досліджував А.С. Консон [1, с. 80-105]. Він рекомендував враховувати збитки, пов'язані з простоями приладів (систем) у поточних ремонтах засобів автоматизації. Його

формули носять дуже загальний вигляд, не враховують особливості втрат у конкретних видах виробництва.

Серед порівняно недавніх робіт, де висвітлюються подібні питання, слід визначити роботу Д.Е. Старіка [2]. Він розглядає економічну ефективність комплектуючих виробів літака, до яких він відносить авіаційні двигуни.

Однак на практиці автор умовно припускає, що показники надійності двигуна не впливають на техніко-економічні показники літака. Це відповідно призводить і до «умовного» розрахунку ефективності літака.

Спроба врахувати в розрахунках інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності фактор сервісного і після продажного обслуговування зроблена львівськими фахівцями Й. Петровичем і А. Катаєвим [10, с. 30]. Вони пропонують здійснювати подібну оцінку на базі групи коефіцієнтів, розрахованих за допомогою експертних методів. З цього приводу можна висловити дві сумніви. По-перше, як відомо, експертні методи мають певну суб'єктивність. По-друге, результати і витрати на проведення сервісного і після продажного обслуговування можуть бути виміряні у вартісній оцінці, як пов'язані із забезпеченням збільшення рівня безперервної роботи засобів праці.

Останнім часом з'явилося ряд робіт, що заслуговують на увагу. Серед них монографія О.О. Динкіна та Н.І. Іванової «Глобальная перестройка» [4]. А також напрацювання вітчизняних спеціалістів К. Ізмайлової [5], В.В. Шемаєвої та О.О. Ромодан [6] та ін. Однак в них не знайшли достатнього висвітлення аспекти, які розглядаються нами. Тому необхідні подальші розробки у даному напрямі.

Мета роботи. Полягає в розробці методів і складу економічних збитків, які мають місце при відмові складаючих електроприводу систем управління засобами праці. Це сприятиме визначенню обґрунтованих чисельних величин техніко-економічних параметрів засобів праці.

Постанова задачі. При відмові електротехнічних виробів на технологічних агрегатах виникають значні втрати. Є необхідність їх встановлення і розробка пропозицій величини, і відповідно, прийняття заходів по їх усуненню (зменшенню).

Окрім витрат на ремонт по усуненню раптових відмов аналізуємих засобів автоматизації, що

© А. І. Яковлев, В. В. Корнус, 2015

наводяться у ряді робіт, в пропонуємих розрахунках враховуються і інші складові витрат. Їх чисельні величини у багатьох випадках значно перевищують витрати на ремонти по усуненню раптових відмов аналізованої техніки.

Оскільки мова йде про загальну методику витрат, до неї включені види витрат, що мають вплив як на змінення експлуатаційних витрат у споживачів, так і на збільшення величини одночасних витрат. При розробці відповідних методичних положень ми керувалися правилом тотожності ефектів за варіантами. Тому для варіанту, у якому спостерігається певне зменшення випуску продукції при відмові засобів праці, в величині приведених витрат або прибутку додається відповідна величина поточних та одночасних витрат для вирівнювання варіантів по обсягу випуску до рівня, що передбачувався завданням. При цьому всі види матеріальних збитків, які пов'язані з простоями технологічного обладнання, розраховуються у порівнянні зі зменшенням запланованої продуктивності технологічних агрегатів при відсутності відмов електроенергетичних засобів автоматизації і її величини при їх наявності. Відповідно, підвищення рівня надійності аналізованої техніки знижує простої технологічного обладнання, матеріальні збитки у виробництві від виходу з ладу засобів автоматизації, а також непродуктивної втрати матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

В методичних засадах що пропонуються нижче, враховується змінення величини комерційного та бюджетного ефекту, яка має місце в результаті відмов засобів автоматизації, що розглядаються.

Наприклад, втрати прибутку в результаті зменшення обсягів продукції і, відповідно, зниження обсягів реалізації, призводять до зниження розміру розрахункового прибутку і рівня рентабельності. У свою чергу, це обумовлює скорочення величини заохочувальних фондів підприємств, уповільнюється також обіг обігових коштів. Це у свою чергу зменшує накопичення коштів для проведення інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва.

Для проведення відповідних розрахунків нами використані такі показники. Для визначення величини можливих збитків при попередніх розрахунках – збільшення величини інтернаціональної вартості або приведених витрат. Для визначення величини фактичних збитків – зниження величини прибутку, що залишається у підприємстві (організації, фірми).

Склад комерційних збитків суб'єктів підприємництва і засоби їх розрахунку.

Поточні витрати

1. Річні витрати на непланові ремонти $C_{\text{нп}}$, пов'язані з усуненням раптових відмов аналізованих засобів автоматизації. Як впливає із теорії надійності, в разі випадкового характеру зовнішніх дій вони не можуть бути виключені повністю.

Чисельне значення їх величини залежить від часу безвідмовної роботи елементів (кількість відмовлень та витрати на заміну), а також ремонтпридатності засобів автоматизації. Тоді з урахуванням теорії надійності.

$$C_{\text{нп}} = \sum_{i=1}^m C_{\text{нп}i} \lambda \cdot \Phi_{\text{д}} \quad (1)$$

де λ – інтенсивність відмов виробу, 1/год.;

$\Phi_{\text{д}}$ – час роботи засобів автоматизації у році, год./рік;

$C_{\text{нп}i}$ – витрати на усунення однієї i -ої відмови, грн./од.;

m – кількість видів відмов, од.

Чисельна величина λ знаходиться або експериментально на основі нагляду за роботою засобів автоматизації в експлуатації, або розрахунковим шляхом на основі використання методів теорії надійності.

2. Зменшення величини прибутку в результаті зниження випуску продукції. Випадок А. Мають місце простої технологічного обладнання при відмовах електротехнічних засобів автоматизації. У цьому випадку втрати прибутку $\Delta\Pi$ визначаються за формулою

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^m (\Pi_{1i} - C_{1i}) N_{\text{год } i} T_{\text{пр } i} \quad (2)$$

де Π_{1i} ; C_{1i} – відповідно ціна і собівартість одиниці продукції i -го виду, грн./шт.;

m – кількість видів продукції, яка випускається, в.о.;

$N_{\text{год } i}$ – годинна продуктивність обладнання з випуску i -ої продукції, год./шт.;

$T_{\text{пр } i}$ – кількість годин простою обладнання з випуску i -ої продукції, год./рік.

Випадок (Б). Обладнання не простоє, однак часткова відмова аналізованої техніки викликає зниження якості продукції і зростання її собівартості. У цьому випадку

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^m [(\Pi_{1i} - C_{1i}) - (\Pi'_{1i} - C'_{1i})] N'_{\text{год } i} T'_{\text{пр } i} \quad (3)$$

де Π_{1i} , C_{1i} – відповідно ціна і собівартість одиниці продукції i -ої продукції при нормальному протіканні технологічного процесу; грн./шт.;

Π'_{1i} , C'_{1i} – відповідно, ціна і собівартість одиниці i -ої продукції при частковій відмові системи автоматизації;

$N'_{\text{год } i}$ – годинна продуктивність агрегату при виробництві i -ої продукції при частковій відмові системи автоматизації шт./год.;

$T'_{\text{пр } i}$ – час роботи технологічного агрегату в році по виробництву i -ої продукції при частковій відмові засобів автоматизації, год./рік.

3. Зниження рівня рентабельності ΔR може бути розрахована як

$$\Delta R = \left(\frac{\Pi}{K} - \frac{\Pi - \Delta\Pi}{K + \Delta K} \right) 100\% \quad (4)$$

де Π , $\Delta\Pi$ – відповідно, величина розрахункового прибутку при запланованому обсязі виробництва і її

зменшення в результаті відмов системи автоматизації, тис. грн./рік;

K , ΔK – відповідно, величина виробничих фондів у споживача при нормальному виконанні технологічного процесу і їх зростання при відмовах аналізуємої техніки, тис. грн.

4. Брак продукції.

а) невідправний брак. У цьому випадку збитки розраховується за формулою

$$ЗБ_6 = \sum_{i=1}^m n_i m_{6i} \cdot c_{1i} \gamma_{6pi} \quad (5)$$

де n_i – кількість відмов засобів автоматизації, які призводять до даного виду браку, од/год.;

m_{6i} – чисельна величина браку, що припадає на одну відмову (шт. деталей, т. сталі), шт., т, м³ і т. ін.

Для продукції, технологічний процес виготовлення якої не завершено у даному виробничому підрозділі, величина c_{1i} приймається у розмірі 50 відсотків від повної собівартості готової продукції.

γ_{6pi} – питома вага відмов, що призводять до невідправного браку при виробництві i -го продукту, %.

б) виправний брак. В цьому випадку втрати пропонуються визначити за формулою

$$ЗБ_6 = \sum_{i=1}^m n'_i m_{6i} [C_{мсп} + И_{сп} + E_{сп} + tu_{сп} \cdot c_{годi} (1 + K_H) (1 + \frac{P_{HK}}{100})] \quad (6)$$

де n'_i – кількість відмов засобів автоматизації, які призводять до браку деталей. Розраховується як множина величини n'_i та γ_{6pi} ; $C_{мсп}$;

$И_{сп}$; $E_{сп}$; $tu_{сп}$ – відповідно, середні витрати на матеріали, інструмент і часу на усунення браку на одиницю продукції при одній відмові, грн./од. (Вказані величини визначаються дослідним шляхом для конкретних видів виробництва);

$c_{годi}$ – годинна тарифна ставка робочого i -го розряду, який виправляє брак, грн./год.;

K_H – коефіцієнт нарахувань на заробітну плату, %;

P_{HK} – відсоток накладних витрат.

5. Відмова аналізуємих засобів автоматизації може слугувати причиною виходу з ладу окремих елементів технологічного обладнання. Збитки у цьому випадку визначаються аналогічно попередньому випадку із співвідношення

$$ЗБ_{об} = \sum_{i=1}^{m_{обi}} n'_i m_{обi} [\Pi_{обi} + t_{обi} + c_{годi} (1 + K_H) (1 + \frac{P_{HK}}{100}) - \Pi_{вбi}] \quad (7)$$

де $m_{обi}$ – кількість складових частин обладнання, які виходять із ладу на одну відмову засобів автоматизації, од.;

$m_{об}$ – номенклатура одиниць обладнання, які виходять із ладу при відмовах аналізуємої техніки, од. n_i – кількість відмов i -их складових обладнання, од.;

$\Pi_{обi}$, $\Pi_{вбi}$ – відповідно ціна одиниці i -го складового обладнання що вийшов з ладу при відмовах і відшкодування її вартості, як відходів, грн/шт.;

$t_{обi}$ – середній час відновлення i -го елемента. год/од.

6. Збільшення амортизаційних відрахувань в результаті відмов аналізуємих засобів автоматизації $ЗБ_A$. Визначається за формулою

$$ЗБ_A = \sum_{i=1}^{m_{\phi}} \frac{A_{\phi i} \cdot T_{при}}{\Phi_{di}} \quad (8)$$

де $A_{\phi i}$ – річні амортизаційні відрахування на реновацію з i -го виду основних фондів, грн./шт.;

$T_{при}$ – кількість годин простою i -го обладнання у році при відмовах даної техніки, год./рік;

m_{ϕ} – кількість видів амортизуємих основних фондів, од.;

Φ_{di} – дійсний річний фонд часу i -ої групи обладнання, год./рік.

7. Зростання накладних витрат $ЗБ_{HK}$ у собівартості продукції. Визначається з виразу

$$ЗБ_{HK} = \sum_{i=1}^{m_{\phi}} \frac{C_{pi} \cdot \gamma_{HKi} \cdot T_{при}}{100 \cdot \Phi_d} \quad (9)$$

де C_{pi} – річна собівартість продукції, що випускається, i -го виду; тис. грн./рік;

γ_{HKi} – питома вага накладних витрат (%) у собівартості, %;

m_{ϕ} – номенклатура вироблюємої продукції, од.

Збитки, які пов'язані із зростанням одночасних витрат

1. Зростання капіталовкладень в зв'язку із необхідністю створення додаткових потужностей в результаті недовикористання наявного обладнання при відмовах засобів автоматизації $ЗБ_K$

$$ЗБ_K = \sum_{i=1}^{m_{об}} \frac{T_{при} \cdot \Pi_{обi}}{\Phi_{di}} \cdot K_{TM} \quad (10)$$

де $T_{при}$ – кількість годин простою i -го обладнання у році, год./рік;

$\Pi_{обi}$ – ціна одиниці i -го обладнання, грн./од.;

K_{TM} – коефіцієнт, що враховує витрати на транспортування та монтаж обладнання в.о.;

$m_{об}$ – число видів обладнання, що використовується, од.

Така величина також може бути розрахована як

$$ЗБ_K = K_{IT} \cdot N_{год} \cdot T_{пр} \quad (11)$$

де $K_{пт}$ – питомі капітальні витрати на виробництво одиниці продукції, грн./од. з урахуванням витрат на транспортування та монтаж.

Врахування такої складової витрат може бути до деякої міри умовним. Тим більш в сьогодинішніх умовах недостатнього використання обладнання в ряді дискретних виробництв (машинобудування, легка промисловість та ін.). Однак в безперервних виробництвах (металургія, електроенергетика, ряд видів хімічних виробництв та ін.) подібне врахування необхідне. В протилежному випадку це може призвести до величезних збитків. Тим більш, в розрахунках економічного ефекту при порівнянні варіантів воно необхідне для вирівнювання варіантів за продуктивністю (додержання правила «тотожності»).

2. Збільшення запасів засобів автоматизації в цілому і запасних частин до них у зв'язку з необхідністю сучасного усунення наслідків відмов від аналізуємої техніки P_3

$$P_3 = \sum_{i=1}^{m_i} C_i \cdot N_{zi} \quad (12)$$

де C_i – ціна одиниці i -го засобу автоматизації або запасної частини до нього, грн./шт.;

N_{zi} – кількість запасу з i -го засобу автоматизації, шт.

Економічна доцільна величина такого запасу розраховується на основі імовірнісних методів;

m_3 – кількість видів запасу аналізуємої техніки, од.

Висновки. При виході з ладу аналізуємих електротехнічних виробів мають місце суттєві втрати у виробництві. Однак комплексної методики визначення відповідних збитків на сьогодні не розроблено. У цьому зв'язку запропоновані відповідні методичні засади. Вони враховують змінення величини прибутку при відмовах аналізуємих засобів автоматизації, браку продукції, збільшення відповідних статей одночасних та поточних витрат у порівнянні з нормальним характером протікання технологічних процесів.

Розроблені в роботі методичні засади дозволяють провести необхідні розрахунки та визначити доцільність капіталовкладень на проведення подібних, а також енергозберігаючих заходів.

Незважаючи на порівняно високі показники надійності аналізуємих електротехнічних засобів,

вони потребують подальшого підвищення. Іншим резервом підвищення ефективності експлуатації електротехнічних засобів автоматизації є визначення раціональних умов їх роботи в різних умовах експлуатації, підвищення рівня організації ремонтів аналізуємої техніки. Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню рівня використання засобів праці, що в кінцевому підсумку сприятиме зростанню обсягів промислового виробництва, підвищенню його ефективності і відповідно поліпшенню економічного стану економіки держави.

Пропоновані рекомендації і їх практичне застосування стане передумовою для суттєвої економії ресурсів та коштів у суб'єктів підприємництва та у національному господарстві в цілому. Пропоновані методичні положення можуть бути використані в розрахунках і по інших видах техніки а також по ряду матеріалів, тобто можуть мати широке застосування.

Список літератури: 1. Консон А. С. Экономика приборостроения / А.С. Консон. – М. Высшая школа, 1970. – 346с. 2. Старик Д. Э. Экономика авиастроительного предприятия / Д.Э. Старик – М.: Доброе слово, 2005. – 236 с. 3. Петрович И. Определение конкурентоспособности товаров производственного назначения в системе маркетинга / И. Петрович, В. Катаев // Экономика Украины. – К.: Минэкономразвития, 1997, No 10, – с. 30-37. 4. Дынкин А. А. Глобальная перестройка / Отв. ред. Акад. А.А. Дынкин // Отв. ред. Акад. Н. И. Иванова / М.: Весь Мир, 2014. – 528с. 5. Измайлова К. Обгрунтування економічних рішень щодо підвищення ефективності проектів на передінвестиційній стадії / К. Измайлова // «Економіка України». – К.: Мінекономрозвитку, НАНУ, No 10, 2011. – с. 79–87. 6. Шемаєв В. В. Оцінка фінансової ефективності інвестиційних проектів, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями / В. В. Шемаєв, О. О. Ромодан // Фінанси України. – К.: Мінфін України, No 5, 2014 – с. 98-105.

1. Konson A. S. *Jekonomika priborostroenija* / A.S. Konson. – M. Vysshaja shkola, 1970. – 346s. 2. Starik D. Je. *Jekonomika aviastroitel'nogo predprijatija* / D.Je. Starik – M.: Dobroe slovo, 2005. – 236 s. 3. Petrovich I. *Opredelenie konkurentosposobnosti tovarov proizvodstvennogo naznachenija v sisteme marketinga* / I. Petrovich, V. Kataev // *Jekonomika Ukrainy*. – K.: Minjekonomrazvitiija, 1997, No 10, – s. 30-37. 4. Dynkin A. A. *Global'naja perestrojka* / Отв. ред. Акад. А.А. Дынкин // Отв. ред. Акад. Н. И. Иванова / М.: Ves' Mir, 2014. – 528s. 5. Izmaylova K. *Obgruntuuvannya ekonomichnykh rishen' shchodo pidvyshchennya efektyvnosti proektiv na peredinvestytsiyniy stadiji* / K. Izmaylova // «Ekononika Ukrainy». – K.: Minekonomrozvvtuku, NANU, No 10, 2011. – s. 79–87. 6. Shemayev. V. V. *Otsinka finansovoyi efektyvnosti investytsiynykh proektiv, shcho pidtrymuyut'sya mizhnarodnyimi finansovymi orhanizatsiyamy* / V. V. Shemayev, O. O. Romodan // *Finansy Ukrainy*. – K.: Minfin Ukrayiny, No 5, 2014 – s. 98-105.

Надійшла (received) 09.06.2015

Яковлев Анатолий Иванович – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри економіки і маркетингу; тел.: (067) 12-13-057; e-mail: yakovlev@kpi.kharkov.ua

Anatoli Ivanovich Yakovlev – Doctor. Science (Economic), Full Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Chief of Department economic and marketing; tel. (067) 12-13-057; e-mail: yakovlev@kpi.kharkov.ua

Корнус Валерія Вадимівна - студент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (093) 00-99-420.

Kornus Valery Vadymivna - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student, tel.: (093) 00-99-420.

Н.Е. АВАНЕСОВА. А.Ю. ЛОГВИНЕНКО

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ

Визначено сутність факторингу, виявлені вигоди факторингу для бізнесу, описані переваги і недоліки банківського та небанківського факторингу, представлені фінансовий механізм факторингу, визначені ризики операцій факторингу. Факторинг у світі став загальноновизнаним фінансовим інструментом тому для середнього та малого бізнесу, який має величезну підтримку з боку держав і центральних банків по всьому світу.

Ключові слова: факторинг, фінансовий інструмент, дебіторська заборгованість, банківські ризики, міжнародний факторинг, банкрутство.

Постановка проблеми. Факторинг у світі став загальноновизнаним фінансовим інструментом тому для середнього та малого бізнесу, який має величезну підтримку з боку держав і центральних банків по всьому світу. Все більша кількість експортерів у світі починають усвідомлювати, що міжнародний факторинг може допомогти їм стати більш конкурентоспроможними. Для багатьох компаній торгувати на міжнародних ринках вельми складно. Учасники зовнішньоекономічної діяльності стикаються з такими складностями як відмінності у звичаях ділового обороту, валютах, законодавчих актах і мовами, які все ще залишаються бар'єрами в розвитку міжнародної торгівлі.

Метою статті є дослідження особливості міжнародного факторингу як фінансового інструменту.

Однією з основних проблем, з якими стикаються експортери, це наполегливі вимоги імпортерів торгувати на умовах відкритого рахунка, що має на увазі під собою отримання платежу через тижні або місяці після відвантаження продукції. Надання такого товарного кредиту може призвести до погіршення руху грошових коштів компанії в разі прострочення платежу за контрактом або неможливості призвести платіж через фінансові труднощі імпортера або його банкрутства. Міжнародний факторинг є найбільш простим рішенням даної проблеми, як для великих, так і невеликих експортно-орієнтованих компаній. Роль факторингу полягає в інкасуванні грошових коштів у країні імпортера, забезпечення 100% захисту від ризику неплатежу, забезпечення фінансування для експортера та надання інших консультативних послуг.

Міжнародний факторинг - це вид міжнародних послуг у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткострокові вимоги по товарних договорах факторинговій компанії з метою негайного одержання більшої частини платежу (70 - 90 % уже за 2-3 дня заборгованості), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків.

Сутність міжнародного факторингу зводиться до того, що фактор-фірми погоджуються звільнити експортера від фінансового тягаря експортного договору. Особливо це вигідно при наявності обмежень по термінах платежів при валютному регулюванні обмежень.



Рис. 1 – Схема міжнародного факторингу

Основною перевагою факторингу є те, що постачальник отримує можливість планувати свої фінансові потоки без залежності від платіжної дисципліни покупців, будучи впевненим, в безумовному надходженні коштів з банку проти акцептованих товарно-транспортних документів по поставках з відстроченням платежу.

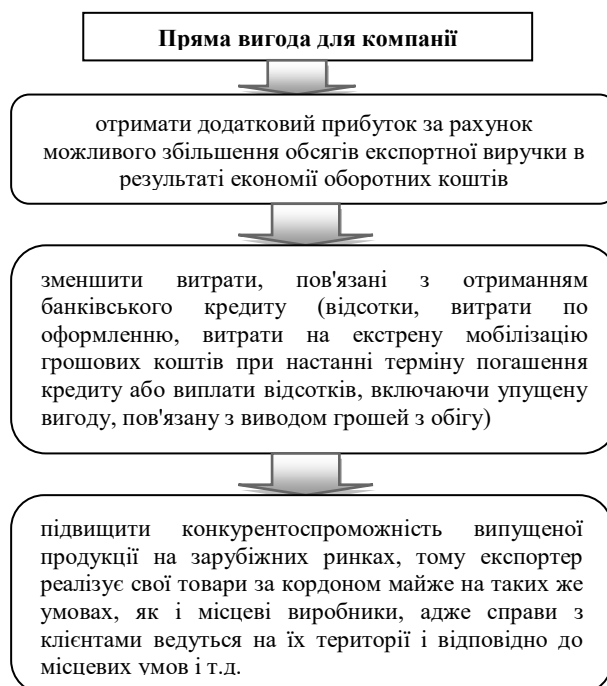


Рис. 2- Ключові аспекти прямої вигоди для компанії

Крім того, компанія-експортер може домогтися економії за рахунок можливості закуповувати товар у своїх постачальників за більш низькими цінами.

Перед компанією, що вирішила скористатися факторинговими послугами постає питання про вибір потенційного експорт-фактора, таким може виступати або банк, або спеціалізована факторингова компанія. У зв'язку з цим, необхідно розглянути переваги та недоліки кожного з них, які представлені в таблиці 1 [3].

Таблиця 1 - Переваги та недоліки банківського та небанківського Факторингу

	Банк		Спеціалізована факторингова компанія	
	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Ресурси	Широкий доступ до ресурсів	Ресурси надаються лише після ретельної перевірки клієнта	Ресурси надаються клієнтам, отримавши відмову в банку	Обмежений доступ до ресурсів
Ризики	Професійний аналіз кредитних і юридичних ризиків	Ретельна оцінка ризиків збільшує термін розгляду заявки	Фактор приймає на себе більше ризиків, ніж банк	Більш ризикований портфель угод, що збільшує ризик банкрутства фактора
Оперативність	Можливість оперативного контролю за рухом засобів	Довгий термін розгляду заявки	Більш технологічний і мобільний бізнес, більш висока швидкість прийняття рішень	Відсутність оперативного контролю за рухом коштів
Інфраструктура	Використання банківської інфраструктури для обслуговування банківських операцій	Можливий конфлікт інтересів: внутрішня конкуренція між факторингом і кредитним підрозділами	Факторинг Профільний бізнес. немає внутрішньої конкуренції, все працюють на виконання задачі	Необхідність наявності в штаті додаткового персоналу, що надає супутні послуги
Послуги	Крім факторингу, клієнти можуть користуватися іншими банківськими продуктами	Обмежене коло факторингових послуг (як правило, тільки фінансування)	Надання послуг, що за своїми характеристиками не задовольняє вимоги банків	Відсутність повного комплексу банківських послуг

Таким чином, банк є більш витратним за часом, але більш надійним джерелом фінансування підприємства. Крім того, крім факторингу, клієнти можуть скористатися іншими банківськими продуктами, на відміну від клієнтів спеціалізованих

факторингових компаній, в яких така можливість відсутня

Крім фінансування оборотних коштів при факторингу поставщика отримує від банку наступний ряд послуг:

1) страхування ризиків, пов'язаних з відстрочкою платежу. Укладаючи договір факторингу, компанії отримують можливість виключити ризики, пов'язані з постачанням товарів у кредит: ризик неотримання платежу від покупця в строк; ризик несплати товару; ризик різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів; ризик зміни курсу валюти в період відстрочки платежу по поставці.

2) ефективна робота з дебіторською заборгованістю. Починаючи працювати з факторинговою компанією, у постачальника з'являється незалежний контролер, який дозволяє мінімізувати втрати від продажів у кредит. Передаючи функції контролю за платежами факторинговій компанії, поставщика отримує можливість незалежного контролю за станом своєї дебіторської заборгованості і може зосередитися на основних задачах бізнесу: виробництво та реалізації продукції.

Практика показує, що ті покупці, що спочатку налаштовані на обман постачальника, відмовляються від переходу на факторингове обслуговування, ті ж покупці, що оплачує свої поставки відповідно за договірними умовами, в більшості випадків і не помічають присутності факторингової компанії.

Таким чином, адміністративне управління дебіторською заборгованістю включає в себе: перевірку платіжної дисципліни та ділової репутації діючих і потенційних покупців постачальника; щоденний моніторинг стану дебіторської заборгованості; управління заборгованістю покупців; встановлення та оновлення лімітів фінансування на дебіторів (рекомендаційні ліміти відвантажень).

3) інформаційно-аналітичне обслуговування передбачає щоденну звітність про рух грошових коштів, аналітику по стану дебіторської заборгованості (відвантаження, платежі та ін.), інтеграцію з бухгалтерськими системами компанії.

Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово інші можливості для свого розвитку, ніж ті можливості, які має постачальник, самостійно обслуговуючий товарний кредит. Фінансування при факторингу, на відміну від власних засобів і кредиту, не обмежена жодними сумами. З погляду грошових коштів факторинг вирішує наступні проблеми [1]:

1. Розширення частки компанії на ринку. У постачальника з'являється можливість залучити нових клієнтів, збільшити асортимент товару на складі та, як наслідок, збільшити оборот і прибуток;
2. Підвищення ліквідності дебіторської заборгованості. Постачальник отримує гроші відразу ж після відвантаження товарів з відстрочкою платежу. Виплачуване фінансування автоматично збільшується в міру зростання продажів;
3. Ліквідація касових розривів. Чітке планування надходження грошових коштів та погашення власної заборгованості. Постачальник може побудувати план

виплати факторингового фінансування «під свою компанію»: отримувати гроші саме в той день, коли йому необхідно і саме в тому обсязі, який потрібно на даний момент;

4. Своєчасна сплата податків. сплата податків повинна відбуватися за фактом відвантаження товарів і послуг. Отримуючи фінансування в рамках факторингового обслуговування в день відвантаження товару, постачальника не турбуватимуть «розрахунки» з державою. Компанія-постачальник отримує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів (у тому числі державних органів) при несвоєчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом. Додатковою можливістю являється отримання фінансування до дати податкових платежів;

5. Своєчасна оплата контрактів. Скорочення термінів відстрочки платежу при закупівлях товарів веде до кращих цінових умов на закупку товарів і збільшенню розмірів товарних кредитів, одержуваних від власних постачальників.

Крім фінансування оборотних коштів при факторингу банк покриває значну частину ризиків постачальника, зокрема [4]: кредитні ризики, валютні ризики, процентні ризики, ліквідні ризики.

При факторингу постачальник покриває так звані процентні ризики. Ці ризики виникають у компаній, що будують свій бізнес на сторонніх (позикових і залучених) оборотних коштах. При різкій зміні ринкової вартості цих коштів відбувається додатковий тиск на ціну товару постачальника (за рахунок подорожчання кредиту зростає собівартість товару / послуги). При факторингу, як правило, банк гарантує постачальнику, що вартість грошових ресурсів, що надаються останньому, буде залишатися незмінною протягом досить тривалого періоду часу (наприклад, півроку або рік). Цей аспект факторингового обслуговування є додатковим стабілізуючим фактором для бізнесу постачальника.

При експорті продукції значно зростає кредитний ризик експортера (через труднощі оцінки кредитоспроможності потенційних іноземних клієнтів; надання комерційного кредиту на більш тривалий термін, з урахуванням часу, необхідного для доставки товарів на іноземні ринки; а також через таких факторів, як політична нестабільність країни імпортера, низький рівень її економічного розвитку і т.д.). Під кредитним ризиком слід розуміти ризики, пов'язані з несплатою поставок з відстрочкою платежу. Після укладення факторингового договору і надання фінансування підприємству-клієнту фактор повністю несе всі збитки, пов'язані з відсутністю плати від дебіторів. Постачальник же може таких збитків уникнути, так як вже отримав від фактора 60-90% від вартості контракту.

Іноді фактор, прагнучи захистити себе від кредитних ризиків, укладає так званий договір факторингу з регресом. Згідно з цим договором при несплаті поставки протягом певного періоду фактор має право здійснити зворотний переуступку грошової вимоги постачальнику (по одному або декільком дебіторам) і затребувати з нього суму заборгованості

за цими дебіторам. Вартість факторингу при цьому нижче в середньому на 10%.

Ліквідні ризики являють собою ризики несвоєчасної оплати дебіторської заборгованості, що призводять до нестачі коштів у постачальника для покриття поточних витрат. Ліквідні ризики - ризики касових розривів, нестачі обігових коштів, неспівпадіння грошових потоків, що йдуть від покупців у рахунок оплати відвантажених товарів, і потоків ресурсів, необхідних для погашення кредиторської заборгованості і поточних платежів. Факторингова послуга дозволяє оперативно реагувати на виникаючі касові розриви і отримувати кошти по поставкою від банку. При факторингу постачальник отримує фінансові ресурси від фактора практично в момент поставки, тому ліквідні ризики поставщика стають турботою фактора.

Системний ризик - це ризик того, що неспроможність одного з учасників системи переказів «платежів» або фінансових ринків зробить неможливим для інших учасників виконання їх зобов'язань (включаючи розрахунки за зобов'язаннями в системі переказів) при настанні терміну платежу. Таке невиконання зобов'язань може породити значні ліквідні або ліквідні проблеми і в результаті поставити під загрозу стабільність фінансових ринків.

Особливо вразливі перед ризиком операції пов'язані з іноземною валютою. Оскільки угода про зовнішньоторговельний факторинг може передбачати використання двох і більше валют, виникає валютний ризик - небезпека валютних втрат у зв'язку зі зміною курсу іноземної валюти по відношенню до національної. Функція покриття можливих ризиків принципова для підприємств, що мають валютні контракти, і дозволяє не збільшувати гривневу ціну на розмір можливої девальвації гривні за період оборотності поставки. Таким чином, за рахунок факторингу постачальник отримує деякі переваги на ринку. У зв'язку зі збільшенням ступеня ризику фактор пред'являє експортерів більш жорсткі вимоги, ніж до постачальникам на ринку. При обслуговуванні експортера чинник, як правило, укладає договір з фактором країни - імпортера і передає йому частину обсягу робіт.

У процесі реалізації факторингового обслуговування окремі функції виконують банківські та страхові інструменти, таким чином, виступаючи конкурентами факторингу. А факторинг цікавий, насамперед, тим компаніям, які зацікавлені саме в поєднанні послуг, які притаманні даному продукту.

Виділяють дві основні функції, які виконують банківські продукти, які є прямими конкурентами факторингу:

1) Функція фінансування. Ця функція виконується банківськими кредитами. Фахівці відзначають, що банківські кредити виступають субститутутом факторингу. І в тих країнах, де кредити більшою мірою доступні приватному сектору, потреба в факторингу значно менше.

2) Функція прийняття кредитного ризику. Цю функцію виконують документарні акредитиви, банківські гарантії і страхування кредитного ризику.

Акредитив являє собою зобов'язання банку виплатити поставщика товару за рахунок замовника-покупця певну суму при умови що постачальник надасть банку у встановлений термін документи, що підтверджують виконання зобов'язань перед замовником. Основна функція акредитива - зниження недовіри як з боку покупця, так і продавця, особливо, коли вони працюють один з одним вперше.

Банківська гарантія, на відміну від акредитива, не є платіжним інструментом (платіж по ній настає у виняткових випадках) і служить додатковим забезпеченням виконання зобов'язань за угоди. Зокрема, гарантія дозволяє не вносити передоплату, а виконати платіж за фактом поставки або з розстроченням. Іноді надання банківської гарантії є неодмінною умовою участі клієнта в угодах яких операціях (наприклад, митні чи тендерні гарантії).

Обидва ці інструменти використовуються, як правило, підприємствами, працюючими на зовнішньоекономічному ринку, і обсяги операцій з акредитивами і банківським гарантіям знаходяться в залежності від зовнішньоторгового обороту країни. Переваги факторингу перед акредитивами та банківськими гарантіями: прискорення та спрощення процедури отримання платежу в порівнянні з акредитивною формою розрахунків; страхування від валютних ризиків у разі експортного факторингу; більш широкий спектр послуг для клієнтів в більш зручній для них формі; відсутність обов'язкової вимоги заставного забезпечення; скорочення часових і матеріальних витрат за рахунок акумулювання різних функцій одним фінансовим агентом

Кредитне страхування здійснюють страхові компанії. Страховик визначає страхову суму виходячи з наданої страховальником інформації про всіх контрагентів, яким здійснює поставку на умовах відстрочення платежу. За результатами аналізу кредитоспроможності та платіжної дисципліни по кожному контрагенту встановлюється кредитний ліміт, в межах якого компанія може прийняти ризики на страхування. Сума кредитних лімітів становить агреговану страхову суму. Далі визначається страховий тариф як відсоток від страхової суми. Застраховані права грошової вимоги можуть виступати гарантією при отриманні кредиту. Компанії, яким не потрібно фінансування, але які хотіли б позбутися кредитного ризику, можуть просто

користуватися кредитним страхуванням, а не факторингом. Але на нашому ринку дуже мало компаній, що надають такий вид страхування. Страховики пояснюють це непрозорістю ринку, через яку перевірити фінансовий стан дебітора дуже складно, і відсутністю перестрахування таких ризиків.

Ще одним конкурентом факторингу є торгівлі відстрочки, які отримує постачальник (клієнт фактора) від своїх постачальників. Такі відстрочки можуть в різній мірі компенсувати ті відстрочки, котрі він змушений надавати своїм покупцям, причому постачальник може виступати не тільки в якості торгової компанії, але і сам являється виробником - тоді він також буде отримувати відстрочення оплати (комерційний кредит) при поставках йому, наприклад, сировини і матеріалів.

Акумулювання факторингом ряду функцій є важливим перевагою перед іншими формами фінансування, особливо велике значення це має для підприємств малого та середнього бізнесу, які не володіють достатнім обсягом трудових і фінансових ресурсів.

Список літератури: 1. Демчук І. Н. Факторинг як банківська послуга і метод підвищення ефективності діяльності підприємств - клієнтів банку. / І. Н. Демчук // Банківська справа. 2010. № 4. С. 30-43. 2. Лаврушин О.І. Банківська справа: сучасна система кредитування / О.І. Лаврушин, О.Н. Афанасьєва, С.Л. Корнієнко. Москва.: КноРус, 2011. 264 с. 3. Логвиненко М. У пошуках ідеального фактора // «Компанія», №8, 2011. 4. Покамест І.Є. Ефективне управління ризиками при здійсненні факторингових операцій. /І.Є. Покамест, Л.М. Кожина // Страхова справа. 2007. №4. 5. Гриценко В. В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В.В. Гриценко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 248–261.

Bibliography (transliterated): 1. Demchuk I. N. Faktory'ng yak bankivs'ka posluga i metod pidvy'shennya efekty'vnosti diyal'nosti pidpr'yemstv - kliyentiv banku. / I. N. Demchuk // Bankivs'ka sprava. 2010. No 4. S. 30-43. 2. Lavrushy'n O.I. Bankivs'ka sprava: suchasna sistema sy'stama kredy'tuvannya / O.I. Lavrushy'n, O.N. Afanas'yeva, S.L. Korniyenko. Moskwa.: KnoRus, 2011. 264 s. 3. Logvy'nov M. U poshukax ideal'nogo faktora. // «Kompaniya», No8, 2011. 4. Pokamest I.Ye. Efekty'vne upravlinnya ry'zy'kamy' pry' zdij'snenni faktory'ngovy'x operacij. /I.E. Pokamest, L.M. Kozhy'na // Straxova sprava. 2007. No4. 5. Gry'cenko V. V. Faktory'ng yak efekty'vny'j instrument pidtry'mky' biznesu /V.V. Gry'cenko // Visny'k Donecz'kogo nacional'nogo universy'tetu ekonomiky' i torgivli im. M. Tugan-Baranov's'kogo. Ser. Ekonomichni nauky'. – 2010. – No3. – S. 248–261.

Надійшла (received) 09.06.2015

Аванесова Ніна Едуардівна – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів та кредит Харківського Національного університету будівництва та архітектури; тел.: (098)569-18-89; e-mail: avanesova@i.ua

Avanesova Nina Eduardivna - PhD, Candidate of economic sciences, professor Kharkov State Technical University of Civil Engineering and Architecture Tel: (098)569-18-89; e-mail: avanesova@i.ua

Логвиненко Анна Юріївна – студента 6 курсу Харківського Національного університету будівництва та архітектури; тел.: (063)346-99-80; e-mail: logvinenko_anya@mail.ru

Logvinenko Anna Yuriivna - 6th year student of Kharkov State Technical University of Civil Engineering and Architecture; Tel.: (063) 346-99-80; e mail: logvinenko_anya@mail.ru

О. В. СИРОМ'ЯТНИКОВА, Ю. О. ІВАНОВА

ЗАСТОСУВАННЯ БАЗЕЛЬ Ш ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Узагальнено нові вимоги Базельського комітету з питань банківського нагляду (Базель Ш) щодо капіталу та ліквідності та їх відмінність від попередньої редакції. Визначено основні напрями зростання капіталізації банків України з метою підвищення їх фінансової стійкості. Зроблено висновки щодо необхідності впровадження Базель Ш, дотримання вимог якого щодо обсягу і структури банківського капіталу та ліквідності, стане запорукою підвищення стійкості вітчизняних комерційних банків.

Ключові слова: Базель Ш, вимоги до формування банківського капіталу, достатність капіталу, капіталізація банків, фінансова стійкість банку.

Вступ. На сучасний кризовий стан розвитку національного банківського сектору економіки України вплинули фактори макроекономічного характеру, які пов'язані зі значною девальвацією національної валюти, високим рівнем інфляції (141 % у річному вираженні, за останніми даними), суттєвим відтоком депозитів, підвищенням міжбанківських ставок кредитування та рефінансування НБУ, що відбувалося на протязі 2014–2015 рр. [1]. Це потребує формування нових підходів до розробки нормативної бази з регулювання національної банківської системи, спрямованої на забезпечення стабільності функціонування комерційних банків.

Протягом 2015 року спостерігалась тенденція зменшення кількості банків, відбувалося зменшення рівня капіталізації та погіршення адекватності їх капіталу. Так, згідно даних Національного Банку України, кількість банків, які мали банківську ліцензію на 1 листопада 2015 року, (без урахування неплатоспроможних банків) становила 120, з яких: з іноземним капіталом – 40 банків, в т.ч. зі 100 % іноземним капіталом – 18 банків (на 1 січня 2015 року їх кількість становила 163, з них 51 з іноземним капіталом). За результатами проведеного діагностичного обстеження в рамках програми МВФ «Стенд-бай» та проекту Світового банку з підтримки фінансового сектору України 18 банків потребували вжити низку заходів, які спрямовані на забезпечення достатності їх регулятивного капіталу, а п'ять банків в умовах погіршення економічної ситуації, втратили ліквідність та були віднесені до категорії неплатоспроможних [1].

Недостатність капіталу деяких банківських установ України в останні роки негативно вплинула не тільки на стабільність їхньої діяльності, а і на ліквідність усієї банківської системи. Саме тому, підвищення рівня достатності капіталу банків на основі запровадження стандартів Базель Ш є актуальним завданням, вирішення якого сприятиме не лише підвищенню стійкості банківської системи, а й прискорить її інтеграцію у європейський простір.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Визначення сутності фінансової стійкості, аналіз основних вимог щодо достатності власного капіталу комерційних банків та методів його оцінки було досліджено в багатьох працях науковців, а саме Ж. Довгань [2], В. Міщенко [3], В. Коваленко [4],

О. Папаїки [5], С. Савлука [6] та ін. Але сучасні кризові умови господарювання банківського сектору України потребують проведення додаткових досліджень з визначення ключових аспектів особливостей запровадження міжнародних стандартів Базель Ш та оцінки їх впливу на підвищення фінансової стійкості вітчизняних банківських установ.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза виявила проблеми, які показали необхідність удосконалення принципів регулювання банківської діяльності та зумовила розробку і впровадження нових методів якісної оцінки системних ризиків, створення контрциклічних норм достатності капіталу та достатнього запасу ліквідності на випадок непередбачених економічних спадів, бо існуюча на той момент система банківського регулювання і нагляду не повною мірою відображала ризики банківського сектору. Так, у передкризовий період деякі банки вели агресивну політику, і, ставлячи в пріоритет отримання прибутку, нехтували якісною оцінкою ризиків, не формували у достатньому обсязі резерви під можливі втрати за операціями на кредитних і фондових ринках і запас ліквідності на випадок збитків.

Для підвищення стійкості банків до наслідків кризових явищ Базельським комітетом з питань банківського нагляду був розроблений пакет реформ, затверджений в грудні 2010 року, який отримав назву Базель Ш [7, 8, 9, 10].

Сучасний стан банківської системи України характеризується значним дефіцитом достатності капіталу, тому впровадження у національну практику стандартів Базель Ш є одним із шляхів відновлення стабільності української банківської системи, що підвищить довіру вкладників і поверне кошти в банківську систему.

Так, за інформацією Національного банку у жовтні 2015 року обсяг готівки поза банками зріс на 1,6 % до 275,4 млрд. грн., загальний обсяг депозитів в українських банках скоротився з 653,4 до 361,3 млрд. грн. та став меншим, ніж був у 1990 році, а це основний ресурс для кредитування економіки, значно підвищилися ставки міжбанківського кредитування та рефінансування НБУ. Все це привело до скорочення ресурсної бази та відповідного зменшення ліквідності банків, і, як наслідок, – до неплатоспроможності значної їх частини, яка, виходячи з ринку, забрала

© О. В. Сиром'ятникова, Ю. О. Іванова, 2015

значну частку депозитної бази – на суму 107,1 млрд грн та \$6,8 млрд, або 23 % усієї депозитної бази в країні за 2014–2015 рр. [1].

Наслідком вищезазначених тенденцій стало виникнення проблеми в необхідності значної докапіталізації банківської системи, незважаючи на те, що деякі банки вже провели її перший етап і досить активно нарощували капітал. Це зумовлено тим, що станом на 01 жовтня 2015 року норматив Н2 (норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу) серед банків з першої групи класифікації порушували 5 банківських установ. Їх значення Н2 було менше визначеного регулятором необхідного рівня в 10 %: Альфа-банк – 5,75 %, Сбербанк Росії – 6,79 %, Промінвестбанк – 7,05 %, ОТП Банк – 8,16 %, Приватбанк – 9,93 %. [1].

Мета дослідження. Метою статті є узагальнення вимог стандартів Базель III до регулювання капіталу

банків та визначення впливу їх впровадження на фінансову стійкість банківських установ в Україні.

Матеріали дослідження. Основною метою введення Базельських стандартів є підвищення стійкості банків та захист прав споживачів банківських послуг. При цьому, він не скасовує попередні угоди по капіталу (Базель I і Базель II), а доповнює їх і спрямований на усунення недоліків існуючих стандартів регулювання.

Нові стандарти спрямовані на регулювання банківської діяльності країнах, які є членами Базельського комітету або офіційно проголосили про дотримання його вимог. Вони мають упроваджуватися поступово і поетапно в період 2013–2019 років (табл. 1) [7–10].

...

Таблиця 1 – Терміни запровадження коефіцієнтів мінімальної достатності капіталу (% від активів, зважених на ризик) та ліквідності згідно з вимогами Базеля III

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт лівериджу	Паралельне використання в період із 01.01.2013 р. до 01.01.2017 р. Оприлюднення – з 01.01.2015 р.					Включення до Компоненти I	
Частка акціонерного капіталу	3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Резервний буфер капіталу (Capital conservation buffer)				0,625	1,25	1,875	2,5
Акціонерний капітал + резервний буфер капіталу	3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6,375	7,0
Зменшення відрахувань (15 % фінансових інструментів, що раніше входили до складу Tier 1 Capital (відкладені податкові активи, інвестиції у фінансові компанії тощо))		20	40	60	80	100	100
Мінімальний капітал першого рівня (Minimum Tier 1 Capital)	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Мінімальний загальний капітал (Minimum Total Capital)	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Мінімальний загальний капітал + резервний буфер капіталу	8,0	8,0	8,0	8,625	9,25	9,875	10,5
Інструменти капіталу, що виводяться зі складу капіталу першого рівня або капіталу другого рівня	Поступове виведення впродовж 10 років, починаючи з 2013 р.						
Коефіцієнт короткострокової ліквідності (LCR або Liquidity Coverage Ratio)			60	70	80	90	100
Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR або Net Stable Funding Ratio)						Впровадження міні значення	

Ці вимоги матимуть вплив на діяльність банків як країн членів Базельського комітету, так і для країн, що не входять в нього, але його сила, насамперед, буде залежати від типу і розміру банку, тому і конкретні терміни запровадження можуть різнитися. Для більшості невеликих банків, перш за все, відчутним буде збільшення вимог до розміру і якості капіталу, ліквідності і частки позикового капіталу (лівериджу).

Вже з 2013 року більшість іноземних банків, дочірні структури яких працюють в Україні, почали запроваджувати в свою діяльність вимоги Базеля III і,

перш за все, провели реформу вимог щодо структури капіталу банків. Але, слід зауважити, що саме введення рекомендацій Базеля III стали причиною того, що деякі європейські банки почали звертати свою діяльність в країнах, які вважаються ризиковими для інвестування, до яких належить і Україна за версією міжнародних рейтингових агентств. Це зумовлено тим, що в країні з більшим ризиком для інвестування вище рівень коефіцієнту ризику, на який зважуються всі активи, що знаходяться в даній країні. Дотримання вимог Базеля III вимагає або проводити докапіталізацію, або згорнути діяльність, бо для

виконання нормативу достатності європейському банку, працюючому на ринку України, потрібно збільшити свій капітал на суму, еквівалентну розміру активів його української дочірньої компанії, помножених на мінімальний рівень достатності капіталу [11].

Якщо співставити та проаналізувати вимоги Базеля II та Базеля III, то можна стверджувати, що положення Базель III є значно жорсткішими. Вони змінюють не тільки вимоги, які стосуються формування банківського капіталу і нормативів ліквідності, а додається нове положення – механізм протидії системним ризикам, основна мета якого – забезпечення стійкого фінансового стану банку в довгостроковій перспективі та повномасштабне охоплення ризиків.

Аналіз основних вимог Базеля III по відношенню до існуючих стандартів дозволяє визначити наступні їх відмінності:

В Базель III збільшуються вимоги до структури і якості капіталу банку у відсотковому відношенні до активів, зважених на ризики; запроваджуються нові мінімальні вимоги до достатності капіталу першого рівня і його складової частини – базового капіталу (Common Equity Tier 1), який включає в себе звичайні акції, нерозподілений прибуток та емісійний дохід по звичайних акціях.

Базель III підвищив вимоги до достатності капіталу:

- змінено розмір статутного капіталу – з 2 до 4,5 %, але на розсуд національного регулятора Базельський комітет допускає поступове підвищення вимог до базового капіталу: 3,5 % в 2013 році, 4 % – в 2014 році і 4,5 % – в 2015 році. Деякі країни не скористалися прогресивним підвищенням вимог. Так, Китай відразу ввів більш високі вимоги до достатності базового капіталу в розмірі 5 %, Індія – 5,5 %, Філіппіни – 6 % [12];

- капітал першого рівня збільшено з 4 до 6 %;
- за сукупним капіталом ((Minimum Total Capital) вимоги залишились на рівні 8 % (для діючих банків нормативне значення N2, встановлене НБУ, не може бути меншим за 10 %.), але, з метою покриття збитків банку під час системних криз для підтримання достатності капіталу на певному рівні, рекомендується створювати так званий буфер консервації капіталу (conservation buffer), який буде збільшуватися поступово з 2016 року на 0,625 % щорічно до досягнення до 1 січня 2019 значення 2,5 % від статутного капіталу банку після відрахування дивідендів (що збільшує вимоги до сукупного капіталу з 8 до 10,5 %, за капіталом першого рівня T1 – з 4 до 8,5 %, за акціонерним капіталом – з 2 до 7 %);

- вперше запроваджено контрциклічний буферний капітал (countercyclical buffer range), необхідний для стримування кредитної активності у періоди економічного підйому та її стимулювання в періоди спаду, у розмірі від 0 до 2,5 % (таким чином вимоги до сукупного капіталу зростають вже до 13 %);

- для системно важливих банків запроваджено додаткові вимоги до капіталу в розмірі від 1 до 2,5 %

(таким чином, загальний норматив достатності капіталу для них може зрости до 15,5 %).

Слід відзначити, що буферний капітал формується з інструментів, які відповідають критеріям базового капіталу першого рівня та в змозі поглинати збитки, тому до виконання вимог щодо формування буферних капіталів банківські установи зобов'язані обмежити виплати бонусів і дивідендів.

Нові вимоги до достатності капіталу змусять банки, які не мають можливості збільшувати основний капітал, скоротити обсяги кредитування, що в свою чергу, зменшить прибуток банків та обмежить зниженням виплат дивідендів і бонусів керівництву та працівникам. Слід зазначити, що підвищення вимог до банківського капіталу приведе до більш активного управління кредитним портфелем. Перегляд існуючих угод, зміна контрагентів або залучення нового капіталу, стане запорукою мінімізації ризику контрагента та ринкового ризику.

Незважаючи на недоліки, посилені вимоги до достатності капіталу першого рівня також можуть стати потужним стимулом до зміни власних бізнес-моделей комерційних банків, за рахунок підвищення активності з залучення капіталу на фінансових ринках, що надасть їм певні конкурентні переваги, чому сприяє подовження строків впровадження Базель III з нарощування необхідного додаткового капіталу.

В Базель III також внесені суттєві поправки в другий компонент (Pillar II) Базель II, який зобов'язує банк і наглядовий орган переконатися, що в розрахунок капіталу внесені всі вагомі ризики. У цих цілях суттєво збільшені вимоги по покриттю капіталу з кредитних ризиків контрагента (counterparty credit risk – CCR) за операціями з похідними фінансовими інструментами, угодами РЕПО та операціями із сек'юритизації активів. Даний ризик оцінюється показником CVA (Credit Value Adjustment).

З метою підвищення ринкової дисципліни в рамках третього компонента (Pillar III) Базель III підвищується прозорість капітальної бази для того, щоб всі елементи капіталу розкривалися в співвідношенні з даними бухгалтерського обліку, а також були в наявності відомості про всі нормативні коригування та інша інформація про капітал і оцінку ризиків, яка буде корисною для всіх зацікавлених сторін при прийнятті адекватного рішення щодо взаємодії з банківською установою.

Серед нововведень Базель III запровадження нового регулятивного показника – коефіцієнт лівериджу («leverage ratio»), який повинен доповнювати показники капіталу з урахування ризиків. Мінімальний розмір показник левериджу встановлено на рівні 3 % для капіталу першого рівня (Tier 1). До 1 січня 2013 р. наглядові органи лише здійснювали моніторинг цього коефіцієнта, а вже до 1 січня 2017 р. цей коефіцієнт стане обов'язковим для виконання. Розкриття значення цього показника у звітності банків розпочалося з 1 січня 2015 р., а перехід до Компоненти I Стандартів Базель III буде проведений із січня 2018 р.

Для оцінки стійкості банків Базелем III було введено два нормативи ліквідності: коефіцієнт

короткострокової ліквідності (Liquidity coverage ratio, LCR) і коефіцієнт чистого стабільного фондування (Net Stable Funding Ratio, NSFR), які повинні стати індикаторами стабільності банків на випадок виникнення кризових проблем з ліквідністю.

Коефіцієнт короткострокової ліквідності LCR (аналог нормативу короткострокової ліквідності, який використовується в Україні) визначає обсяг високонадійних і ліквідних активів для покриття неочікуваного відтоку коштів протягом короткострокового періоду (30 днів). Таким чином, банк має забезпечити себе ліквідними активами, які на 100 % покривають короткострокові зобов'язання банків терміном менше місяця. У разі гострої кризи ліквідності (за умов різкого падіння кредитного рейтингу банківської установи; часткової втрати депозитної бази; втрати незабезпеченого інвестиційного фінансування або значного збільшення обмежень забезпеченого фінансування; посилення відпливу коштів за рахунок деривативів і позабалансових інструментів) наглядові органи можуть дозволити банку для компенсації чистого відтоку грошових коштів використовувати високоякісні ліквідні активи, які не мають обтяжень. Зокрема, LCR був введений з 1 січня 2015 року, але його мінімальна вимога буде встановлена на рівні 60 % і зростатиме рівними річними кроками, щоб досягти 100 % до 1 січня 2019 р. [9].

Коефіцієнт чистого стабільного фондування NSFR характеризує наявність довгострокових стабільних джерел фінансування з часовим горизонтом в 1 рік. Він визначається як відношення наявних стабільних джерел фінансування до необхідного їх обсягу і повинен бути вище 100 %. Наглядовий орган має право встановлювати додаткові порогові значення коефіцієнту чистого стабільного фінансування, які будуть індикатором для застосування відповідних заходів.

Підсумовуючи основні нововведення Базелю III, представлені в табл. 2, слід зазначити, що більш чітке визначення капіталу та підвищення мінімальних вимог до нього, впровадження нових резервних буферів капіталу допоможуть банкам адаптуватися до економічних та фінансових криз, завдяки залученню значних суми додаткового капіталу для того, щоб дотримуватися встановлених нормативів. Наслідком цих процесів стане зменшення кількості банків, підвищення їх фінансової стійкості, зниження ризикованості їх діяльності.

Слід зауважити, що в Україні законодавча база ґрунтується на положеннях Базель I, а українські банки лише досить недавно почали поступовий перехід на рекомендації Базеля II, яким на даному етапі повністю відповідає лише мала частина українських банків, до того ж норми Базеля I та II більше носять рекомендаційний характер, в той час, як вимоги Базель III є обов'язковими до виконання.

Таблиця 2 – Співставлення основних характеристик компонентів Базель II і Базель III [5]

Компонент	Базель II	Базель III
Компонент I (Pillar I)	Мінімальні вимоги до капіталу	Підвищені мінімальні вимоги до капіталу і ліквідності
Компонент II (Pillar II)	Наглядовий процес	Посилене розкриття інформації і ринкова дисципліна
Компонент III (Pillar III)	Розкриття інформації і ринкова дисципліна	Посилений наглядовий процес для корпоративного управління ризиками і планування капіталу

Частина банків, здебільшого з іноземними інвестиціями, до 2019 р. буде поступово переходити до рекомендацій Базеля III, в той час як інші ще навіть не завершили перехід до рекомендацій Базеля II, який на практиці виявився менш успішним, ніж Базель I, що і зумовило розробку Базеля III.

В першу чергу, потрібно ввести вимоги Базеля III до системно значущих банків. Особливо це стосується більш серйозних вимог до короткострокової ліквідності – мінімального обсягу високоліквідних активів, яких вистачить, щоб пережити короткостроковий кризовий період.

Зараз не найкращий час для введення вимог Базель III, тому що банківська система України перебуває в складному стані – до класичних банківських проблем в Україні додалися проблеми форс-мажорного характеру, такі як анексія Криму та військові дії на Донбасі, що зумовило масу збитків для банків, викликаних втратою відділень, готівкових коштів, заставного майна та іншого забезпечення за кредитами, збільшилась частка прострочених кредитів. Як наслідок, посилюється девальвація національної валюти і за підсумками 2014 р. склала більше 65 %, а зниження довіри до банків спровокувало значний відтік коштів. За 2014 рік відтоки депозитів по всій банківській системі склали близько 126 млрд грн, при цьому рефінансування НБУ склало не більше третини від суми втрат. Однак, з точки зору системних ризиків можливий перехід на більш жорсткі вимоги Базеля III можна оцінити і позитивно, тому що підвищення вимог до кредитної якості позичальників та більш суворий контроль за виконанням ними зобов'язань поліпшить якість активів банківської системи.

При цьому, впровадження основних положень Pillar II і Pillar III, які стосуються регулювання та розкриття інформації, може викликати складнощі для банків, бо дасть змогу наглядовим органам відстежувати їх потенційно ризиковану політику. В той же час для регулятора принципово важливо мати можливість відстежувати реальне використання коштів.

Висновки. Згідно з нормативними документами Базельського комітету фінансово стійким визнається комерційний банк, результати діяльності якого відповідають встановленим вимогам, адаптованим національним регулятором до реалій вітчизняної банківської системи. Базель розглядає фінансову

стійкість не як термін, але як комплекс позитивних нормативних значень, що забезпечують стабільну роботу банку, саме тому Національному Банку України необхідно адаптувати правила під особливості банківської системи своєї країни і різні вимоги до регулювання та прийняти власну версію «Базеля III».

В поточних кризових умовах господарювання банківської системи України впровадження вимог стандартів Базеля III повинно проходити поступово з урахуванням масштабів їх діяльності та структури наявного регуляторного капіталу. У якості основного інструмента адаптації вітчизняних комерційних банків до вимог стандартів «Базеля III» за умов гострої кризи ліквідності та запобігання поширення інфляційних ризиків стає входження держави в їх капітал на зворотній основі за рахунок емісії спеціалізованих цінних паперів або сек'юритизації додаткових випусків акцій.

Урахування української специфіки дасть можливість забезпечити стабільність банківської системи України та дасть змогу повернути довіру вкладників до неї, що стане запорукою зростання показників капіталізації до рівня країн Східної Європи та стане стимулом зростання національної економіки.

Список літератури: 1. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> – Дата звертання : 30 листопада 2015. 2. Довгань Ж.М. «Базель-III» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Ж.М. Довгань // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 224 – 229. 3. Міщенко В. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору / В. Міщенко, А. Незнамова // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 4–9. 4. Коваленко В.В. Достатність капіталу банківської системи в умовах циклічного розвитку економіки / В.В. Коваленко, Д.С. Гайдукович // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 48–58. 5. Папаїка О.О. Капітал банків у контексті вимог міжнародних стандартів Базель-III: перспективи для України / О.О. Папаїка, Е.В. Косова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 241–246. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_7_44.pdf. – Дата звертання : 1 грудня 2015. 6. Савлук С. Власний капітал як запобіжник втрати ліквідності банку / С.В. Савлук // Банківська справа. – 2012. – № 2. – С. 55–62. 7. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system / Bank for International Settlements – Bank for International Settlements, December 2010 (rev. June 2011). – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>. – Дата звертання : 30 листопада 2015. 8. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring / Bank for International Settlements – Bank for International

Settlements, December 2010. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>. – Дата звертання : 28 листопада 2015. 9. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools / Bank for International Settlements. – Bank for International Settlements, 2013 – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>. – Дата звертання : 27 листопада 2015. 10. Revised version of the Basel III capital rules reflecting the CVA modification. – (1 June 2011). – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>. – Дата звертання : 2 грудня 2015. 11. Bauman O. Необхідність впровадження вимог Базеля III в Україні та їхній вплив на фінансову систему / О. Bauman // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Т. 1, № 18. – С. 58–63. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.18371/fcaptr.v1i18.46109>. – Дата звертання : 27 листопада 2015. 12. Поздишев В. Вимоги Базеля III до основних параметрів діяльності банківських установ / В. Поздишев // Фінансовий ринок України. – 2013. – № 6. – С. 25–26.

Bibliography (transliterated): 1. Ofitsiyniy sayt Natsionalnogo banku Ukraini. Web. 30 November 2015. <<http://www.bank.gov.ua>>. 2. Dovgan Zh.M. "«Bazel-III» u zabezpechenni finansovoyi stiykosti bankivskoyi sistemi" / Visnik Universitetu bankivskoyi spravi Natsionalnogo banku Ukraini. 2011. No. 1(10). 224–229. Print. 3. Mishchenko, V., and A. Neznamova "Bazel III: novi pidhodi do reguluyuvannya bankivskogo sektoru." Visnik Natsionalnogo banku Ukraini. 2011. No. 1. 4–9. Print. 4. Kovalenko, V.V., and D.S. Gaydukovich "Dostatnist kapitalu bankivskoyi sistemi v umovah tsiklichnogo rozvitku ekonomiki." Strategichni prioriteti. 2014. No. 1. 48–58. Print. 5. Papaika, O.O. and E.V. Kosova "Kapital bankiv u konteksti vimog mizhnarodnih standartiv Bazel-III: perspektivi dlya Ukraini." Biznes Inform. 2014. No. 7. 241–246. Web. 1 December 2015. <http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_7_44.pdf>. 6. Savluk, S. "Vlasniy kapital yak zapobizhnik vtrati likvidnosti banku." Bankivska sprava. 2012. No.2. 55–62. 7. Bank for International Settlements Basel Committee on Banking Supervision. "Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system." Bank for International Settlements, December 2010 (rev. June 2011). Web. 30 November 2015. <<http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>>. 8. Bank for International Settlements Basel Committee on Banking Supervision. "Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring." Bank for International Settlements, 2010. Web. 28 November 2015. <<http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>>. 9. Bank for International Settlements "Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools." Bank for International Settlements, 2013 Web. 27 November 2015. <<http://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>>. 10. Bank for International Settlements "Revised version of the Basel III capital rules reflecting the CVA modification." Bank for International Settlements, June 2011. Web. 1 December 2015. Web. 2 December 2015. <<http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>>. 11. Bauman, O. "Neobhidnist vprovadzhennya vimog Bazelya III v Ukraini ta yihniy vpliv na finansovu sistemu" Finansovo-kreditna diyalnist: problemi teorii ta praktiki. 1.18 (2015). 58–63. Web. 27 November 2015. <<http://dx.doi.org/10.18371/fcaptr.v1i18.46109>>. 12. Pozdishev, V. "Vimogi Bazelya III do osnovnih parametriv diyalnosti bankivskih ustanov." Finansoviy rinek Ukraini, 2013. No 6. 25–26. Print.

Надійшла (received) 11.06.2015

Сиром'ятникова Оксана Валеріївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку; тел.: (050) 902–50–34; e-mail: sov117@yandex.ru.

Syromyatnikova Oksana Valeriyivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Senior Lecturer at the Department of Economic Analysis and Accounting; tel.: (050) 902–50–34; e-mail: sov117@yandex.ru.

Іванова Юлія Олексіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант; тел.: (099) 759–65–51; e-mail: yulechkaivanova@mail.ua.

Ivanova Yulia Oleksiyivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", undergraduate; tel.: (099) 759–65–51; e-mail: yulechkaivanova@mail.ua.

І. М. ПОСОХОВ

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ВАГОНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТА РИНКУ КРАЇН СНД

Виконано дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД. Запропоновано заходи зі зниження загроз політичної і економічної нестабільності країни, розроблено рекомендації з підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту та напрями стратегії розвитку галузі вагонобудування на світовому ринку та ринку країн СНД.

Ключові слова: ринок вагонобудування, конкурентоспроможність, залізничний транспорт, підприємство, машинобудування, промисловість.

Вступ. Сьогодні залізнична галузь відчуває на собі вплив економічної кризи, що підтверджує падіння економічного виробництва, внаслідок розриву економічних зв'язків з Російською Федерацією та втрати цих ринків, тому актуальні питання дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД. Актуальність окресленої проблеми та практичне значення вплинули на вибір теми наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування забезпечення конкурентоспроможності підприємств досліджено в роботах таких економістів, як І. Ансофф [1], І. Отенко [6], М. Портер [7], Дж. Робінсон [10], Р. Фатхутдінов [11], В. Прохорова [9]. Дослідження проблем функціонування та підвищення конкурентоспроможності підприємств вагонобудування та транспортної галузі, проводили такі вітчизняні вчені, як: Ю. Бараш [2], В. Дикань [3], Л. Квятковська [4], Л. Соляник [5], І. Посохов [8] та інші. Проте, незважаючи на наявність наукових публікацій у цій галузі, питання дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД в сучасних умовах недостатньо досліджені, тому потребують подальших наукових досліджень.

Метою статті є дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД та розробка рекомендацій з підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування є однією з найважливіших для України галузей, що потребує пріоритетного розвитку. У зв'язку з тим що машинобудівна галузь орієнтована на експорт, її життєздатність, конкурентоспроможність, сталий розвиток важливі для держави в цілому. Багато машинобудівних підприємств постали перед необхідністю пошуку нових ринків збуту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Ринок країн СНД характеризується нерівним розподілом підприємств-виробників та споживачів вагонобудівної

продукції. Сучасний потенціал вітчизняних виробників в вантажному вагонобудуванні складає біля 45 % в загальному обсягу виробництва країн СНД, у той час, як вітчизняний парк вантажних вагонів (державний та приватний) складає приблизно 15% від загального парку вантажних вагонів країн СНД. Істотним фактором, що впливає на взаємозалежність учасників підприємств вітчизняного машинобудування від залізничної галузі та споживачів країн СНД - ширина колії 1520 мм, що об'єднує країни СНД та відрізняє їх від інших країн світу [7, 8].

У галузі вагонобудування країн СНД і Балтії відзначається досить високий рівень конкуренції. По напрямку вантажного вагонобудування виготовлення нового вантажного рухомого складу в 2012 році здійснювало 46 вагонобудівних і вагоноремонтних підприємств СНД (в 2011 р. – 42 підприємства). Основні підприємства: ВАТ "НПК "Уралвагонзавод", ВАТ "Алтайвагон", ВАТ "Рузхіммаш", ЗАТ "УК "Брянський машинобудівний завод", ЗАТ "Промтрактор-вагон" (РФ), ПуАТ "Маріупольський завод важкого машинобудування", ПуАТ "Крюковський вагонобудівний завод", ПуАТ "Стахановський вагонобудівний завод", ПуАТ "Дніпровагонмаш" (Україна) [8].

ПуАТ «Азовзагальмаш» займав перше місце серед вітчизняних виробників вантажних вагонів, обсяг виробництва якого у 2012 р. склав 15391 вагонів (33% ринку України). До інших провідних українських вагонобудівних підприємств належали такі виробники: ПуАТ «Крюковський Вагонобудівний Завод» – 10 568 (23%); ПуАТ «Дніпровагонмаш» – 6349 (14%); ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод – 5060 (11%); ТДВ «Попаснянський ВРЗ» – 2126 (4,6%); ПуАТ «Полтавхіммаш» – 1940 (4,2%); ПАТ «Дизельний завод» – 1838 (3,9%).

У 2013 році кількість виробників вантажних вагонів – 44 підприємства. Ступінь конкуренції на ринку виробників вантажних вагонів в країнах СНД характеризується як високий.

У машинобудуванні традиційним методом підвищення конкурентоспроможності є зниження витрат виробництва, цей метод є основою стратегії будь-якої компанії. Разом з тим, нецінові методи конкуренції є основними у ринковому механізмі

розвитку економіки конкуруючого підприємства. Суть нецінових методів конкуренції полягає у підвищенні якості товарів, що виготовляються, покращення після продажного обслуговування. Покращення після продажного обслуговування вантажних вагонів, передбачає: зміну окремих елементів конструкції вагону і ходової частини з метою зменшення витрат від експлуатації за рахунок економії при відправленні окремих партій вантажів, збільшення міжремонтного пробігу і зменшення кількості обов'язкових оглядів, передбачених документами технічного регламенту галузі [3, 8].

У 2012 році машинобудівна галузь, а саме вагонобудування, показала спад у виробництві, порівнюючи з 2011 роком. Скорочення обсягів виробництва в вагонобудівній галузі пов'язано з загальним падінням попиту на вантажні вагони. У 2012 році українські вагонобудівники зіткнулися зі складнощами в основному регіоні збуту – Російській Федерації. Крім нарощування виробництва російськими заводами (такими як «Уралвагонзавод»), вони включають і моменти адміністративного порядку.

Тільки в першому кварталі 2012-го у результаті залізничних аварій російська влада призупинила на місяць дію сертифікатів на українське лиття тобто, заборонила постачання більшої частини українських вагонів в Росію. У лютому 2012 українські виробники сумарно знизили виробництво на 20% в порівнянні з середньомісячним показником 2011 року. Так, ПуАТ «Крюковський вагонобудівний завод» скоротив випуск на 60%, ПуАТ «Азовзагальмаш» – на 26%, Стаханівський – на 31%, ПуАТ «Дніпровагонмаш» не скоротив обсяги виробництва. Потім Росія заборонила імпорту цистерн ПуАТ «Азовзагальмаш», через що виробництво на підприємстві у другому кварталі впало на 44%. Коли відкрилися можливості для виробництва, виявилось, що попит на ринку РФ зійшов нанівець.

За підсумками другого півріччя 2012-го року виробництво піввагонів в Україні скоротилося на 23% до аналогічного періоду 2011 року. Українським підприємствам удалося знизити втрати за рахунок поставок продукції на ринки інших країн СНД. У 2012 році майже в два рази зросли поставки до Казахстану, в десятки разів збільшилися продажі до Білорусії і країн Балтії. Замість випуску піввагонів стали виробляти більше хоперів і критих вагонів.

Товариство «Азовзагальмаш» ретельно відстежує стан розвитку машинобудівельної галузі щодо рівня попиту та пропозицій на ринку, кон'юнктуру ринку, конкурентів, щоб своєчасно реагувати на будь-які зміни на ринку. ПуАТ «Азовзагальмаш» займав перше місце серед вітчизняних виробників вантажних вагонів, обсяг виробництва якого у 2012 р. склав 15391 вагонів (33% на ринку України).

До інших провідних українських вагонобудівних підприємств належали за результатами 2012 року такі виробники (з вказівкою обсягів виробництва у штуках

та долею на вітчизняному ринку):

- ПуАТ «Крюковський Вагонобудівний Завод» – 10 568 (23%);
- ПуАТ «Дніпровагонмаш» – 6349 (14%);
- ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод» – 5060 (11%);
- ТДВ «Попаснянський ВРЗ» – 2126 (4,6%);
- ПуАТ «Полтавхіммаш» – 1940 (4,2%);
- ПАТ «Дизельний завод» – 1838 (3,9%).

Російський ринок – найбільший для України. За даними Держкомстату, у 2012 році у РФ продали 33107 вантажних вагонів і цистерн – 60% всього експорту цієї продукції за кордон на \$ 2,31 млрд. [3].

За підсумками 2013 року Росія, Казахстан і Білорусь, спожили понад 85 % обсягів вагонного експорту України (за підсумками січня-червня 2013р. - 89,8 %), як і раніше залишаються лідерами серед країн - імпортерів. Проте всередині цієї групи помітні тенденції міцніючої кон'юнктурної нестійкості. Так, в 2012 р. Росія, безумовний лідер провідної трійки, знизилу закупівлі українських вагонів на 34 % (-13,2 тис. од., до 25,7 тис.), тоді як Казахстан і Білорусь зберегли серйозну позитивну динаміку (зростання в 1,9 і в 22 рази відповідно, до 8,4 і 2,2 тис. од.).

Росія у 2013 році заборонила імпорту вагонів підприємств ПуАТ «Азовзагальмаш», ПуАТ «Дніпровагонмаш» і ПуАТ «Крюковський вагонобудівний завод», призупинивши дію сертифікатів на постачання до Росії вагонів, на які припадало 80% українського виробництва. У 2012 році продаж вагонів приніс Україні \$ 2,3 млрд., або 13% річного експорту до Росії, за 8 місяців 2013 року – ще \$ 1,2 млрд. Втрати українських заводів від нинішніх заборон – не менше \$ 50 млн. доларів на місяць. Економічна причина виникнення обмежень – затоварення російського ринку вагонів. За оцінками Російських залізниць, надлишок піввагонів в країні в кінці 2012 року – 150 000: це близько третини всього російського вагонного парку, або обсяг виробництва всіх заводів СНД приблизно за два роки.

В 2013 році ПуАТ «Крюковський вагонобудівний завод» скоротив випуск на 51 % порівняно з 2012 роком, ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод» - на 42 %, ПуАТ «Азовзагальмаш» – на 67 %, ПуАТ «Дніпровагонмаш» - на 64 %.

Частка ринку вагонобудівної продукції ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод» серед виробників СНД у 2013 році становить 3,14%. Рейтинг продукції ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод» у 2013 році на ринку вантажних вагонів, за обсягом продажу виглядає наступним чином: вагони-самоскиди – 2-ге місце; вагони-хопери – 3-тє місце; вагони-платформи – 8 місце; напіввагони 17-тє місце. У 2012 році було здійснено запуск серійного виробництва вагона-хопера для сипких вантажів моделі 19-970 і 19-970-01. Обсяг вагонів цих моделей склав 1500 одиниць і забезпечив понад 50% доходу підприємства.

За 10 місяців 2014 виробництво вантажних

вагонів в країні впало на 77% – до 5300 одиниць. Серед вагонобудівників найбільше постраждав ПуАТ «Азовзагальмаш». Завод скоротив виробництво в 15 разів, не продавши у жовтні жодного вагона. На 80% за січень-жовтень скоротилося виробництво ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод» і ПуАТ «Дніпровагонмаш». Краще за інших працював ПуАТ «Крюковський вагонобудівний завод», у якого випуск упав лише на 56%. Збільшити виробництво в цьому році з великих заводів удалося тільки ТДВ «Попаснянський ВРЗ», який виконував замовлення Лемтрансу. Знедавна пов'язані між собою підприємства домовилися про поставку 1500 вагонів у 2014-му.

ПуАТ «Крюковський вагонобудівний завод» завершив 2014 рік з чистим збитком у розмірі 357,57 млн. грн., тоді як в 2013 році його чистий прибуток становив 339,38 млн. грн. ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод» за попередніми даними, завершив 2014 рік з чистим збитком у розмірі 370,307 млн. грн., тоді як роком раніше чистий прибуток становив 4,33 млн. грн. Нерозподілений прибуток на 1 січня 2015 року становив 145,34 млн. грн. (роком раніше - 515,64 млн. грн.).

За 9 місяців 2014-го року експорт до Росії впав у 4,5 рази – до 2982 вагонів. Знайти заміну російському ринку вітчизняні вагонобудівники не змогли: обсяг Росії у 2014 році склав 64% вагонного експорту. Незважаючи на підписання Угоди про асоціацію з ЄС і відкриття торговельних кордонів, поставки українських вагонів до Європи також знизилися за 9 місяців у 4 рази. Основна причина – потреба країн ЄС у вагонах в рази менша від російської, а при прийнятті рішень про покупку рухомого складу європейські гравці дивляться не стільки на низьку ціну, тобто конкурентну перевагу наших вагонів, скільки на вартість життєвого циклу продукції.

Падіння виробництва змушує вагонобудівників вживати антикризові заходи. Перша група стосується скорочення витрат і посягає в оптимізації штату працівників, скороченні робочого тижня і реструктуризації боргу. Друга група пов'язана з пошуком альтернативних джерел доходу. У 2014 році Укрзалізниця купила у ПуАТ «Крюковський вагонобудівний завод» два швидкісні потяги, а Київський метрополітен модернізував 95 вагонів метро на його потужностях, ПуАТ «Дніпровагонмаш» зосередив зусилля на ремонті пасажирських вагонів для Укрзалізниці.

ПуАТ «Азовзагальмаш» зосередив зусилля на виконанні контрактів у важкому машинобудуванні. ПуАТ «Азовзагальмаш» сьогодні поставляє продукцію для «Індустріального союзу Донбасу», «Метінвесту», «Новолипецького металургійного комбінату», а також на експорт у далеке зарубіжжя. Проте основним для підприємства є напрям вагонобудування, що дозволяло отримувати близько 80% доходу. У 2014-му цей напрям скоротив обсяги виробництва та збуту на 93%. Для виходу з кризи

ПуАТ «Азовзагальмаш» потребує розробки антикризових заходів, наприклад перепрофілювання заводу на інші види металопродукції та обладнання оборонного призначення.

ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод» знаходиться в зоні АТО і з другого півріччя 2014 року не працює. Перспективи роботи ПуАТ «Стахановський вагонобудівний завод», поки воно знаходиться в зоні АТО, цілком незрозумілі.

В 2015 році переважна кількість промислових підприємств вагонобудування знаходиться у скрутному фінансово-економічному стані, внаслідок скорочення попиту та падіння обсягів виробництва, вимушена була займатися розробкою антикризових заходів функціонування підприємств та збереження промислового потенціалу галузі, окремі замовлення від Укрзалізниці мав лише ПуАТ «Крюковський вагонобудівний завод», по інших підприємствах статистика відсутня.

Висновки. Запропоновано заходи зі зниження загроз політичної і економічної нестабільності країни на світовому ринку та ринку країн СНД: проведення гнучкої маркетингової політики (розробка альтернативних шляхів збуту продукції, зокрема розширення географії поставок продукції); диверсифікація виробництва; створення спільних підприємств (філій); залучення додаткових інвестицій.

Запропоновано рекомендації з підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД, що передбачають: створення інтеграційного об'єднання – корпорації з вітчизняних промислових підприємств вагонобудування, що дозволить їй за рахунок об'єднання існуючих ресурсів, промислового виробництва та маркетингових зусиль з аналізу ринку та збуту готової продукції, отримати переваги від ефекту масштабу та вийти на нові ринки; державна підтримка галузі, як за рахунок прямого державного фінансування або льготного кредитування підприємств, так і за рахунок стимулювання попиту на продукцію підприємств, шляхом створення податкових пільг та інших механізмів підтримки, та оновлення вагонного парку Укрзалізниці, що потребує невідкладного оновлення та модернізації; прямі контакти з представниками іноземних фірм, через власну агентську мережу, а також встановлення контактів з представниками посольств і торговельно-економічних місій за кордоном, проведення консультацій, ведення ділових переговорів, участь в тендерах, проведення презентацій продукції підприємства; встановлення довгострокових взаємовигідних відносин зі споживачами продукції, моніторинг світових ринків збуту; створення передумов для зростання збуту на внутрішньому ринку; посилення конкурентоспроможності на ринках СНД, Європи, країнах Близького Сходу шляхом впровадження інвестицій, спрямованих на підвищення якості продукції і скорочення виробничих витрат;

безперервне впровадження інновацій та новітніх технологій в виробничі процеси промислових підприємств галузі; розвиток системи безперервної освіти та підвищення кваліфікації персоналу підприємств.

Стратегія розвитку галузі, на думку автора, має включати в себе такі напрями: виробництво вантажних вагонів під конкретні цілі, наприклад для створення українського приватного оператора вантажних перевезень; поставки вагонів до країн Митного союзу в разі нормалізації відносин; переопрофілювання на інші типи металоконструкцій, включаючи продукцію військового призначення; виробництво комплектуючих для інших вагонобудівних підприємств, у тому числі країн Європи.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні рекомендацій щодо пошуку нових ринків збуту продукції машинобудівних підприємств та відновлення експортного потенціалу галузі вагонобудування.

Список літератури: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с. 2. Бараиш Ю.С. Вплив фінансово-економічної кризи на діяльність залізничного транспорту України / Ю.С. Бараиш, І.П. Корженевич, Ю.П. Мельянцева // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. В. Лазаряна. – 2009. – Вип. 29. – С. 212-220. 3. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навчальний посібник / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, І.В. Токмакова, О.В. Маковоз, О.В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с. 4. Квятковська Л.А. Формування моделі оцінки конкурентної позиції машинобудівного підприємства / Л.А. Квятковська, П.К. Кулінічев // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6 (ч. 2). – С.183-188. 5. Оборотні активи машинобудівних підприємств: процеси відтворення й оптимізації структури: монографія / Л.Г. Соляник, Ю.В. Дубей ; за ред. Л.Г. Соляник. – Д. : НГУ, 2015. – 391 с. 6. Отенко І.П. Управління конкурентними перевагами підприємства. / І.П. Отенко, Є.О. Полтавська. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 212 с. 7. Портер Майкл Конкуренция: пер. с англ. / Майкл Портер.

– М. : Изд. Дом «Вильямс», 2005. – 608 с. 8. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій : монографія / І. М. Посохов. – Х.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с. 9. Прохорова В. В. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : монографія / В. В. Прохорова, В. І. Чобіток; МОНМС України, Укр. інж.-пед. акад. - Х. : НТМТ, 2012. – 247 с. 10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – 469 с. 11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент: монография / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, «Дашков и Со», 2002. – 892 с.

Bibliography (transliterated): 1. Ansoff Y. *Stratehicheskoe upravleniye*. M.: Ekonomika, 1989. Print. 2. Barash Yu.S., Korzhenevych I.P. and Mel'yantsova Yu.P. "Vplyv finansovo-ekonomichnoyi kryzy na diyal'nist' zaliznychnoho transportu Ukrainy." *Visnyk Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu im. V. Lazaryana*, No. 29. 2009. 212-220. Print. 3. Dykan V.L. Zubenko V.O., Tokmakova I.V., Makovoz O.V. and Shramenko O.V. *Stratehichne upravlinnya: navchal'nyy posibnyk*. K.: "Tsentr uchbovoyi literatury", 2013. Print. 4. Kvyatkov's'ka L.A. and Kuliniychev P.K. "Formuvannya modeli otsinky konkurentnoyi pozytsiyi mashynobudivnoho pidpryyemstva." *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, No. 6 (ch. 2). 2014. 183-188. Print. 5. *Oborotni aktyvy mashynobudivnykh pidpryyemstv: protsesy vidtvorennya y optymizatsiyi struktury: monohrafiya*. L.H. Solyanyk, Yu.V. Dubyey ; za red. L.H. Solyanyk. D. : NHU, 2015. Print. 6. Otenko I.P. and Poltav's'ka Ye.O.. *Upravlinnya konkurentnyimi perevahamy pidpryyemstva..* Kh. : KhNEU, 2005. Print. 7. Porter Maykl *Konkurentsyya: per. s anhl.* M. : Yzd. Dom "Vyl'yams", 2005. Print. 8. Posokhov I. M. *Teoretychni ta praktychni aspekty upravlinnya ryzykamy korporatsiy* : monohrafiya. – Kh.: PVPP "Slovo", 2014. Print. 9. Prokhorova V.V. and Chobitok V.I. *Upravlinnya potentsialom konkurentospromozhnosti pidpryyemstv na zasadakh kontrolinhu* : monohrafiya. Kh. : NTMT, 2012. Print. 10. Robynson Dzh. *Ekonomycheskaya teoriya nesovershennoy konkurentsyy*. M. : Prohress, 1986. Print. 11. Fatkhutdynov R.A. *Konkurentosposobnost' orhanyzatsyy v uslovyia kryzysa: ekonomika, marketynh, menedzhment: monohrafiya*. M. : Marketynh, "Dashkov y So", 2002. Print.

Надійшла (received) 11.06.2015

Посохов Ігор Михайлович – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організації виробництва та управління персоналом, м. Харків; тел.: (096) 525-03-84; e-mail: posokhov7@gmail.com.

Posokhov Igor Mikhailovich – Doctor of Economic Sciences, Full Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Full Professor at the Department of Business Administration and Personnel Management; tel.: (096) 525-03-84; e-mail: posokhov7@gmail.com.

Д. Ю. КРАМСЬКОЇ, П. В. НОТОВСЬКИЙ, О. Л. ДЯГІЛЄВА

ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запропоновано методичний підхід до оцінки пріоритетності інноваційних проектів на підприємстві, використання якої передбачає визначення типу нововведення, проведення експертних оцінок і використання методу евклідових відстаней. Елементи відстаней визначаються за допомогою експертних оцінок по виділених групах критеріїв якості інноваційного проекту. Зроблено висновки що найбільш істотними є такі групи як: політика підприємства; проект; НДДКР; фінанси та виробництво. Дана система критеріїв змінюється з урахуванням цілей підприємства, видів інновацій, інших внутрішніх і зовнішніх факторів.

Ключові слова: інноваційний проект, експертна оцінка, інноваційна стратегія, інноваційний менеджмент, управління інноваційною діяльністю.

Постановка проблеми. Посилення конкурентних тенденцій у вітчизняній економіці викликає необхідність технічного відновлення виробництва й зміни технологій, форм і методів організації праці та управління. Підвищені вимоги до продукції, як на національному, так і зовнішньому ринках створюють об'єктивні стимули її постійного удосконалення. Дані процеси ґрунтуються на нововведеннях, якими необхідно управляти з метою досягнення запланованої ефективності господарювання.

Наукові дослідження й практика функціонування підприємств показують, що ефективність управління інноваційними процесами визначається ступенем теоретичної й методичної обґрунтованості інноваційної політики об'єкта управління, фундаментом якої є його інноваційна стратегія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти інноваційних процесів як основи розробки інноваційної стратегії та інноваційної політики підприємства розглянуті в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Питанням інноваційних процесів підприємства в економічній літературі приділяється досить багато уваги. Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, проблематика робіт які стосуються даних питань, слід зазначити ІТ.Балабанова, Л.М.Гохберга, П.Н.Завліна, С.В.Ільдеменова, С.Д.Ілленкової, А.К.Казанцева, В.Г.Мединського, Л.Є.Мінделі, І.Ф.Мухаря, С.Г.Полякова, І.М.Степнова, А.А.Трифлювої, Р.В.Фаттахова, Р.А.Фатхутдінова, К.П.Янковського та ін. та інших. Незважаючи на те, що всіма авторами визначається надзвичайна важливість проблеми пошуку шляхів оптимізації інноваційного процесу на українських підприємствах, нові форми його деталізації розроблені недостатньо. Проблема удосконалення механізму управління інноваційними процесами на підприємствах має системний характер в умовах поглиблення конкуренції й зростаючого ступеня ризику та невизначеності. Її розв'язання тісно пов'язано з вибором пріоритетних напрямків інноваційного розвитку і формування ефективної інноваційної політики підприємств. Таким чином, актуальність дослідження цього напрямку, їх практична затребуваність обумовили вибір теми дисертаційної роботи, її цільову спрямованість і структуру.

Мета дослідження. Метою статті є формування

методичного підходу до оцінки пріоритетності інноваційних проектів на підприємстві в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасний менеджмент вимагає серйозного обґрунтування використання коштів підприємства. Тому першочерговою задачею передінноваційної діяльності підприємства є вибір пріоритетів у цій сфері. Вибір пріоритетів здійснюється на основі аналізу їхньої перспективності, реалізованості, ефективності і т.д.

Окремі автори вважають, що інноваційні проекти на рівні підприємств базуються на основі визначених пріоритетних напрямках державного рівня [1].

Звертаючись до оцінки інноваційного проекту для ухвалення рішення про доцільність його реалізації, П.Н.Завлін, А.К.Казанцев і Л.Є.Мінделі говорять про актуальність інноваційного процесу, який визначають як відповідність його задачам науково-інноваційного і соціально-економічного розвитку країни, регіону, суб'єкта господарювання. Задачі визначаються виходячи з установлених суб'єктом управління (державного, регіонального) рівнів або суб'єктом господарювання науково-інноваційних, економічних, соціальних і екологічних пріоритетів. Пріоритети можуть відбивати загальносвітові тенденції розвитку, необхідність вирішення проблем забезпечення технологічної та економічної безпеки держави, економічного росту, підвищення якості життя людей. Вони встановлюються на основі стратегії (концепції, доктрини) науково-інноваційного розвитку країни, регіону, суб'єкта господарювання [2]. Вони виділяють розходження у пріоритетах на державному, регіональному рівнях і на рівні суб'єкта господарювання. Для проекту державної значущості першочерговими можуть розглядатися гострі соціальні, бюджетні, інфляційні та інші проблеми; пріоритетними проблеми в руслі встановлених урядом пріоритетів у науці, техніці, соціально-економічному розвитку; рядовими – проблеми поповнення державного бюджету, стратегічного імпортозаміщення. Аналогічний підхід може бути розповсюджений на оцінку регіональної та галузевої значимості проекту. Для суб'єкта господарювання, рівні значущості можуть бути гнучкими, індивідуальними в залежності від його положення на внутрішньому і зовнішньому ринках, включати оцінку

впливу проекту на підвищення якості продукції, послуг; розширення і стабільність ринкового продажу; зниження витрат, вирішення соціальних і екологічних проблем; створення технологічного заділу, розрахованого на майбутній прорив на ринку [2].

Встановлені пріоритети є орієнтирами при розподілі ресурсів підприємства, а значить, цей процес повинний бути серйозно обґрунтований і систематизований.

Інноваційний проект розвивається від моменту виникнення бізнес-ідеї до постановки на виробництво і проходить різні технічні стадії (НДДКР, досвідчений зразок, серійний зразок тощо.). Водночас бізнес-ідея проходить різні організаційні стадії і закінчується постановкою на виробництво, коли взаємини розроблювачів ідеї та виробників оформляються юридично. Як єдине ціле інноваційний проект характеризується стадією розробки і способом організації інноваційного процесу.

Закон України "Про інноваційну діяльність" дає наступне визначення інноваційному проекту: "Інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції.

У нашому випадку під інноваційним проектом ми розуміємо структуровану програму створення і впровадження нововведення.

Масштабність задач інноваційної стратегії розвитку підприємства вимагає для їх вирішення погоджених дій науково-технічного та технологічного комплексів. Необхідний вибір інноваційних проектів на основі технологічних можливостей підприємства і комерційної привабливості інноваційної продукції на ринку.

На думку С.Д.Ільєнкової, Л.М.Гохберга і С.Ю.Ягудіна в цьому випадку необхідна експертиза, яка полягає в оцінці наукового і технічного рівня проекту, можливостей його виконання та ефективності [3].

Експертиза повинна забезпечити вибір якісного інноваційного проекту. Представлені інвесторам інвестиційні проекти, повинні бути порівнянні та піддаватися аналізу за допомогою єдиної системи показників.

Порівнянність представлених проектів визначається за: обсягами робіт; якісним параметрам інновацій; фактором часу і рівнем ціни, тарифів, оплатою праці.

Однакові за величиною витрати, здійснені в різний час, економічно нерівнозначні. Значна тривалість життєвого циклу інновації приводить до економічної нерівноцінності здійснюваних у різний час витрат і одержуваних результатів. Це протиріччя усувається за допомогою дисконтування.

К.П.Янковський та І.Ф.Мухарь відзначають, що для зниження ризику інноваційної діяльності підприємству необхідно провести ретельну оцінку пропонуваного до здійснення інноваційного проекту. Інноваційний проект, ефективний для одного підприємства, може виявитися неефективним для іншого через об'єктивні та суб'єктивні причини, такі

як територіальне розташування, рівень компетенції персоналу за головними напрямками інноваційного проекту, стан основних фондів. Всі ці фактори впливають на результативність інноваційного проекту, але оцінити їх кількісно складно, а в деяких випадках неможливо, тому необхідно їх враховувати на стадії добору проектів. Оскільки на кожному конкретному підприємстві існують свої фактори, які впливають на ефективність інноваційних проектів, то універсальної системи оцінки проектів не існує, але ряд факторів має відношення до більшості інноваційних підприємств. На основі цих факторів виділяють визначені критерії для оцінки інноваційних проектів, які поєднують: мету, стратегію, політику і цінності підприємства; маркетинг; НДДКР; фінанси; виробництво [4].

Оскільки ми розглядаємо оцінку пріоритетності з погляду інвестування інноваційних проектів, то необхідно виділити передінвестиційну, інвестиційну, експлуатаційну і ліквідаційну стадії інноваційного проекту. Всім перерахованим стадіям повинний передувати аналіз фінансової та господарської діяльності підприємства.

З метою визначення пріоритетності інноваційних проектів для першочергового інвестування необхідно виділити специфічні характеристики інноваційного проекту в порівнянні з традиційно інвестиційним (табл.1).

Виділені характеристики інноваційного проекту обумовлюються переважно двома факторами: ступенем унікальності реалізованого нововведення і стратегічною значущістю цього виду діяльності для суб'єкта інноваційної діяльності.

Наявність невизначеності в обсягах продажів, рівень яких залежить як від внутрішніх факторів, так і кон'юнктури ринку свідчить про доцільність оцінки інноваційних проектів на передінвестиційній стадії за допомогою показників, які характеризують ефективність інвестицій. Необхідно оцінювати економічну ефективність проекту в цілому не залежно від джерел фінансування, і оцінювати ефективність використання власного капіталу для фінансування проекту. Можна досягти значної ефективності проекту, але за рахунок дорогих позикових коштів, а це, у свою чергу, не є привабливим для інвестора.

Найбільш складно провести розрахунки і зробити висновки щодо нововведень для новостворюваних виробництв, які не мають аналогів. У цьому випадку ми пропонуємо визначати пріоритетність на всіх стадіях інноваційного проекту.

Розрахунок показника пріоритетності проекту здійснюється в такій послідовності.

За економічними показниками відбираються варіанти нововведень з потенційно можливих, що відповідають заданим обмеженням.

За кожним варіантом визначаються витрати, ефект, ефективність.

Вибір кращого з розглянутих варіантів відбувається шляхом порівняння їхніх параметрів із замінним, тобто застарілим.

Таблиця 1 - Характеристики інноваційного та інвестиційного проєктів

№	Фактор зіставлення	Інноваційний проєкт	Традиційний інвестиційний проєкт
1	2	3	4
1.	Мета	Збільшення потенціалу підприємства з погляду довгострокового розвитку, досягнення конкурентноздатної позиції на ринках, розширення впливу на ринках за просторово-часовим критерієм.	Максимізація прибутку в період реалізації проєкту, збільшення вартості активів компанії.
2.	Формулювання мети	Гнучка, кількісні характеристики результату формулюються за допомогою інтервальних значень.	Тверда, виражена в конкретних кількісних параметрах.
3.	Перспективність результатів	Довгостроковий розвиток.	Період реалізації проєкту.
4.	Ступінь ризику	Висока.	Традиційна.
5.	Інформаційна база	Нечітка; комбінування детермінованих інформаційних, імовірно-детермінованих, інтервальних безлічей.	Імовірнісна, визначена.
6.	Спосіб прогнозування	Частково на основі екстраполяції (у рамках прогнозування діяльності підприємства, а не специфіки проєкту), передбачення змін.	На основі екстраполяції, що модифікується.
7.	Статистична база	Існує тільки по параметрах, пов'язаних не з характеристиками інноваційного проєкту, а з діяльністю підприємства.	Представлена статистичною інформацією в тимчасовому і предметному розрізі.
8.	Тривалість	З моменту початку реалізації проєкту до виникнення наступної бізнес-ідеї.	Період реалізації проєкту.
9.	Наявність аналогів	Відсутні у зв'язку з головною характеристикою інноваційного проєкту – унікальності.	Присутні у зв'язку з традиційністю реалізованих заходів.
10.	Процес прийняття рішень	Безупинний, здійснюється на всіх етапах реалізації проєкту і пов'язаний з вибором альтернативних рішень.	Підкоряється прийнятому на момент постановки цілей алгоритм.
11.	Організаційна структура реалізації проєкту	Гнучка, адаптивна.	Традиційна.
12.	Застосовувані методи моделювання	Методи опису моделі за допомогою системи нечітких безлічей.	Імовірнісні, методи часткових аналогів.
13.	Вплив моніторингу проєкту на його реалізованість	Відсутність прямої кореляції між обсягом інформації та точністю показників проєкту.	Пряма залежність між характеристикою і вибором рішень для досягнення оптимального результату проєкту.

Рис. 1 – Методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства

Якщо ж нововведення не має аналогів, то в цьому випадку порівняння можливе з базовим очікуваним результатом комерціалізації проєкту.

В результаті порівняння вибирається той інноваційний проєкт, коефіцієнт пріоритетності якого вище. Коефіцієнт пріоритетності можна визначити як різницю між комерційним ефектом від реалізації інноваційного проєкту і комерційним ефектом від експлуатації замінного проєкту.

$$K_p = E_{\text{innov}} - E_{\text{basic}} \quad (1)$$

де: K_p – коефіцієнт пріоритетності інноваційного проєкту;

E_{innov} – ефект від впровадження інноваційного проєкту;

E_{basic} – ефект від експлуатації замінного (базового) проєкту.

У даному випадку ефект може бути соціально-економічний, інвайронментальний, фінансовий, але ми, з огляду на одне з властивостей інновації – комерційну реалізованість, прийняли комерційний ефект під яким розуміємо обсяг реалізації нововведення, який характеризує ступінь захоплення ринку на основі сформованих конкурентних переваг.

Коефіцієнт пріоритетності інноваційного проєкту може мати наступні значення: $0 < K_p < 0$ і $K_p = 0$.

Якщо $K_p > 0$, то комерційний ефект відібраного інноваційного проєкту вище, ніж у замінного, а значить доцільно його впровадження. Пропонований варіант явно поступається діючому проєкту, якщо $K_p < 0$. При $K_p = 0$ пропонований інноваційний проєкт не відрізняється від діючого і вимагає подальшої

розробки.

Необхідно відзначити, що комерційний ефект нововведення можна визначити тільки експертним шляхом.

При визначенні загального пріоритету проєкту варто враховувати, що його характерні показники мають ймовірносний характер. Представлені в літературі дослідження в області впровадження і використання нової техніки [6], дозволяють виділити наступні показники коефіцієнтів імовірності для різних стадій інноваційного процесу:

- прикладні дослідження – 0,4 – 0,6;
- розробка технічного проєкту – 0,5 – 0,7;
- виготовлення і використання досвідченого зразка – 0,5- 0,6;
- технологія виконання досвідченого зразка – 0,75 – 0,95;
- серійне виробництво та експлуатація нововведень – $< 1,0$.

Розрахований на різних стадіях показник загального пріоритету зазнає істотних змін в умовах наявності конкурентів, які виготовляють аналогічну продукцію, особливо при насиченому ринку. Крім того, відзначимо, що технологічне нововведення буде мати інші ймовірнісні коефіцієнти.

Таким чином, відзначимо, що думка, висловлена К.П.Янковським та І.Ф.Мухарь про відсутність універсальної системи оцінки інноваційних проєктів [4], підтверджується.

На наш погляд, найбільш прийнятним методом оцінки інноваційних проєктів для визначення їхньої

пріоритетності з метою подальшої реалізації є метод відстаней, який демонструє ступінь близькості об'єктів за порівнюваними показниками до об'єкта еталону [5].

У даному випадку, так само як і при визначенні коефіцієнта пріоритетності інноваційного проекту, важливо правильно визначити еталон. М.И. Баканов і А.Д.Шеремет пропонують прийняти умовний об'єкт із максимальними елементами за всіма показниками:

$$x_{i, m+1} = \max_i (x_{ij}); i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, m (2).$$

Розрахунок комплексної оцінки пріоритетності доцільно проводити за формулою евклідової відстані від точки еталону до конкретних значень показників оцінюваних об'єктів. Даний метод дозволяє порівнювати об'єкти і в тому випадку, коли елементами відстані є непорівнянні одиниці показників, що досить часто зустрічається при оцінці інноваційних проектів. Перед конкретними розрахунками проводиться нормування шляхом розподілу значень показника x_{ij} на значення показника еталонного об'єкта $x_{i, m+1}$. Для кожного об'єкта розраховується відстань до еталона за такою формулою [5]:

$$K_j = \sqrt{\sum_{i=1}^M \left(1 - \frac{x_{ij}}{x_{i, m+1}}\right)^2} \quad (3)$$

Упорядковуючи значення K_j за зростанням, одержуємо комплексне ранжування інноваційних проектів, причому найменш вилучений від еталона проект одержує найвищу оцінку.

Таким чином, на даному етапі дослідження головним питанням є визначення системи показників для оцінки пріоритетності інноваційного проекту. Як нами вже відзначалося, оцінити нововведення можна переважно експертним шляхом. Експертна оцінка виконується на основі аналізу наукового змісту проекту і наукового потенціалу підприємства. Система оцінки якості інноваційних проектів містить у собі наступні критерії:

- комплексність проекту: технічні, ергономістичні, інвайронментальні, економічні, юридичні, організаційні питання розглядаються у взаємозв'язку;
- ступінь відповідності міжнародним вимогам екологічної безпеки, взаємозамінності, патентної чистоти, правового захисту;
- ступінь використання світових досягнень і гармонізація, інтегрованість зі світовими системами;
- кількість використаних наукових підходів (системний, маркетинговий, функціональний та ін.);
- кількість використаних сучасних методів (моделювання, прогнозування, оптимізація та ін.);
- масштабність і перспективність використання проекту;
- ступінь виконання вимог стандартів по оформленню документів, чіткість, доступність, однозначність понять і визначень.

Чим вище експертні оцінки за даними критеріями якості, тим більш пріоритетним буде проект для наступного інвестування.

Пропонуємо наступні критерії для експертної оцінки інноваційного проекту.

1. Політика підприємства: 1.1 Сумісність проекту з

поточною стратегією; 1.2 Відповідність проекту ризик-менеджменту підприємства; 1.3 Відповідність мотивації персоналу підприємства.

2. Проект: 2.1 Відповідність проекту потребам ринку; 2.2 Оцінка загальної місткості ринку для даного нововведення; 2.3 Оцінка частки ринку нововведення; 2.4 Імовірність комерційного успіху; 2.5 Оцінка обсягу реалізації нововведення; 2.6 Оцінка конкурентів (зворотний метод); 2.7 Відповідність збутовій політиці компанії; 2.8 Імідж нововведення.

3. НДДКР: 3.1 Відповідність інноваційній стратегії підприємства; 3.2 Імовірність технічного успіху; 3.3 Вартість проекту (зворотний метод); 3.4 Період розробки проекту (зворотний метод); 3.5 Наявність науково-технічних ресурсів; 3.6 Можливість майбутніх розробок продукту і подальше застосування впроваджуваної технології; 3.7 Наявність інвайронментальних обмежень (зворотний метод); 3.8 Відповідність проекту існуючому законодавству; 3.9 Ступінь інтегрованості зі світовими науковими ідеями і досягненнями; 3.10 Відсутність патентних порушень.

4. Фінанси: 4.1 Вартість НДДКР (зворотний метод); 4.2 Витрати на виробництво (зворотний метод); 4.3 Вартість маркетингових досліджень (зворотний метод); 4.4 Наявність фінансових коштів у необхідний термін; 4.5 Очікувана норма прибутку; 4.6 Відповідність середньому рівню рентабельності по підприємству.

5. Виробництво: 5.1 Відповідність оргструктури підприємства; 5.2 Відповідність кадрового потенціалу підприємства; 5.3 Погодженість з виробничими потужностями підприємства; 5.4 Наявність необхідної сировини, матеріалів, комплектуючих; 5.5 Рівень безпеки виробництва.

З урахуванням специфіки діяльності підприємства, його цілей, потенціалу та інших факторів перелік даних критеріїв може зазнавати значні зміни.

Проект оцінюється за п'ятибальною шкалою від 1 до 5: "5" – дуже висока оцінка; "4" – висока оцінка; "3" – задовільна оцінка; "2" – низька оцінка; "1" – дуже низька оцінка.

Таким чином, $x_{i, m+1}$ у даному випадку буде відповідати дуже високій оцінці – "5", і при побудові таблиці результатів оцінки пріоритетності інноваційного проекту, необхідно буде здійснити нормування і всі отримані оцінки розділити на $x_{i, m+1} = 5$.

Використовуючи запропоновані нами критерії, продемонструємо на умовному прикладі застосування методу евклідової відстані для оцінки і вибору пріоритетного для інвестування інноваційного проекту (табл.3).

У даному прикладі на підприємстві оцінюється три інноваційних проекти за допомогою експертних оцінок, проект №2 знаходиться на найменшій відстані до проекту-еталону і є пріоритетним для фінансування з погляду одного експерта.

Необхідно визначити ранг проекту, враховуючи думки всіх експертів, які можливо здійснити шляхом визначення середнього арифметичного рангу за окремими проектами.

Так, наприклад, оцінку інноваційних проектів

здійснювали 9 експертів, і має місце розбіжність рангів проектів, тоді рішення про пріоритетність фінансування приймається після визначення середнього арифметичного всіх рангів (див. табл. 2).

Таблиця 2 - Визначення пріоритетності інноваційних проектів

Проект	Ранг проекту за оцінками експерта									Середнє значення рангу проекту	Розподіл пріоритетів за фінансуванням проектів
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9		
№1	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2,6	3
№2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1,2	1
№3	1	2	3	2	2	2	1	3	3	2,1	2

Таблиця 3 - Експертна оцінка інноваційних проектів за групами критеріїв

Проект	Група критеріїв «політика підприємства»			Група критеріїв «проект»									
	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8		
№1	4	3	3	5	4	2	4	4	1	3	4		
№2	5	4	3	5	4	3	3	4	3	4	4		
№3	3	4	3	5	3	3	3	3	2	3	4		
Проект	Група критеріїв «НДДКР»												
	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	3.10			
№1	4	3	3	5	4	2	4	4	1	3			
№2	5	4	3	5	4	3	3	4	3	4			
№3	3	4	3	5	3	3	3	3	2	3			
Проект	Група критеріїв «фінанси»						Група критеріїв «виробництво»					Відстань від проекту еталону	Ранг (пріоритетність) проекту
	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5	4.6	5.1	5.2	5.3	5.4	5.5		
№1	3	4	2	4	4	4	5	4	5	5	4	1,778	3
№2	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	1,281	1
№3	3	4	3	3	3	4	4	3	5	5	5	1,732	2

При проведенні такої оцінки дуже важливою є кваліфікація експертів. На рівні підприємства можлива оцінка проекту за окремими групами показників (підприємство, проект, НДДКР і т.д.) окремими експертами відповідного профілю і рівня кваліфікації.

В результаті проведеного дослідження, був розроблений методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства, який може бути використаний на підприємствах з урахуванням специфіки діяльності і метою їх успішного функціонування.

Список літератури: 1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: «Питер», 2001. – 304 с. 2. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебное пособие / Под. ред. П.Н. Завлина и др. – М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 475 с. 3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов/ С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. –

М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 2003. – 343 с. 4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: «ГНОМ и Д», 2001. – 384 с. 5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с. 6. Гальчинский А.С., Гесць В.М., Кнаг А.К., Семиноженко В.П. – Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

Bibliography (transliterated): 1. Balabanov I.T. *Innovation management*. – SPb: Piter, 2001. – 304 p. 2. Zavlin P.N. *Basics of innovation management: Theory and practice: textbook* / Under. edited by P.N. Zaulina and others – M.: JSC "NPO "Publishing house "Economy", 2000. – 475 p. 3. Ilyenkova S.D. *Innovation management: Textbook for universities*/ S.D. Ilyenkova, L.M. Gokhberg, S.Y. Yagudin and others; ed. by S. D. Ilyenkova. – M.: Banks and exchanges. UNITY, 2003. – 343 p. 4. Yudanov A.Y. *Competition: theory and practice*. – M.: "GNOM & D", 2001. – 384 p. 5. Bakanov M. I., Sheremet A. D. *Theory of economic analysis: Textbook*. – 4-e Izd., Rev. and extra – M.: finances and statistics, 2002. – 416 p. 6. Galchinskiy A. S., Getsy V. M., Knag A. K., Seminozhenko V. P. – *Innovacin strategy ukranska reforms*. – K.: Znannya Ukrainy, 2002. – 336.

Надійшла (received) 11.06.2015

Крамської Дмитро Юрійович – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом», м. Харків; тел.: (066) 840-65-01; e-mail: kramskoy2007@rambler.ru

Kramskoi Dmitro Yuriovich – Candidate of Economy Sciences (Ph. D.), National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Production organizing and personnel management, Kharkiv; tel.: (066) 840-65-01; e-mail: kramskoy2007@rambler.ru.

Нотовський Павло Валентинович – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом», м. Харків; тел.: (050) 303-38-00; e-mail: ExtraBC@gmail.com

Notovskyi Pavlo Valentinovich – Candidate of Economy Sciences (Ph. D.), National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Production organizing and personnel management, Kharkiv; tel.: (050) 303-38-00; e-mail: ExtraBC@gmail.com.

Дягілева Олена Леонідівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (097) 053-09-40.

Djagileva Olena Lonidivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (097) 053-09-40.

О. І. КОЛОТЮК, Ю. О. БУДЯКІНА

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ

У статті розглядаються особливості маркетингу інновацій. Показано, що ці особливості визначаються специфікою ринку інновацій та особливостями інноваційних продуктів як товарів. Представлені, та детально розглянуті специфічні елементи маркетингових досліджень і системи просування інноваційних продуктів, а також найбільш вдалі маркетингові прийоми просування інновацій на ринок. Запропоновано вирішення проблем, що спровоковані негативними особливостями кожної зі складових маркетингу інновацій. Також відмічено кілька видів тестування для підвищення комерційного успіху новинки. Описана складність сприйняття нових розробок та, як приклад, запропоновані деякі вдалі способи комунікації зі споживачами.

Ключові слова: маркетинг інновацій, ринок інновацій, інновації як товар, дослідження на ринку інновацій, просування інновацій

Вступ. Маркетинг інновацій – поняття, що з'явився порівняно недавно. Воно виникло у зв'язку зі стрімким розвитком високих технологій. Удосконалена продукція повинна без перешкод впроваджуватися на ринок. І тому, щоб механізми були максимально налагоджені, фахівцями була виконана робота по зближенню і об'єднанню двох об'єктів: маркетингу та інновації.

На сьогоднішній день маркетинг інновацій визначається як тип господарсько-виробничої діяльності компанії, спрямований на контроль над інновацією, оптимізацію виробництва і збуту на базі проведених досліджень, а головне – активний вплив на ринок шляхом впровадження нових продуктів.

Для досягнення комерційного успіху необхідно створити товари, які можуть привернути увагу споживачів, незважаючи на існування на ринку безлічі їх аналогів. Це особливо важливо для структур малого та середнього бізнесу, які не можуть змагатися з великими компаніями у сфері витрат і цінової політики, проте завдяки продуктивним інноваціям, тобто виведенню на ринок нового продукту, здатного задовольняти потреби споживачів краще, ніж існуючі товари, можуть нарощувати свій підприємницький дохід.

Особливості маркетингу інновацій на сьогоднішній день мають досить слабку специфіку. Тим не менше, вже можна виділити деякі методи регулювання в даній області. Специфіка маркетингу інновацій, як втім, і інших типів послуг і товарів, визначається особливостями майданчика і представленої на ньому продукції. У відповідності з цими параметрами визначаються методи та інструменти маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та літератури.

Питання відносно особливостей маркетингу інновацій на сьогодні є актуальними і розглядаються в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців, серед яких Л. Л. Антонюк, В. М. Аньшина, С. В. Близнюк, Г. Я. Гольдштейн, С. М. Ілляшенко, В. Н. Колот, Ф. Котлер, В. Г. Мединський, В. Ф. Оберемчук, С. Ф. Покропивний, А. М. Поручник, В. С. Савчук, Р. А. Фатхутдінов, С. Холлесен, Т. Н. Циганкова та інші науковці.

Широко представлені роботи різних авторів з

проблем розвитку нових товарів (Product development) і пов'язаних з ними проблем пошуку і тестування ідей, формування та управління проектами, розробки продуктових стратегій та маркетингу. Це роботи Н. Chesbrough (Г. Чесбро), В. Tabrizi (Б. Табриза), R. Cooper, M. Dodgson, P. Trott, а також багатьох інших авторів.

Мета. Зважаючи на те, що розуміння особливостей маркетингу інновацій важливе для вироблення стратегії комерціалізації новинок, необхідно визначити специфіку маркетингу інновацій, та розглянути фактори, що впливають на її формування.

Постановка проблеми. У зв'язку зі стратегічною метою переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку, зріс інтерес до питань, пов'язаних з менеджментом і маркетингом інновацій. З'являється досить багато публікацій на цю тему, однак питання про специфіку маркетингу інновацій залишається відкритим. Та навіть з цим, термін «інновація» використовується досить широко.

Матеріали досліджень. Вирішуючи цю проблему слід зауважити, що існують деякі особливості, притаманні маркетингу інновацій. Виходячи з того, що специфіку маркетингу інновацій, як і взагалі будь-якого товару або послуги, визначають особливості ринку і представлених на ньому об'єктів, відповідно вибудовується логіка дослідження: особливості ринку ↔ специфіка товару (послуги) → особливості інструментів і методів маркетингу.

Детальніше розглядаючи запропоновану схему, виділимо першу її складову – особливості ринку інновацій. Об'єкти інноваційного ринку мають спільні ознаки споживчої вартості (новизна, придатність, ризикованість), що дозволяє їх користувачам отримувати додатковий прибуток. Допущені до сфери обміну інноваційні продукти відповідають всім ознакам товару, а їх комерційний обмін здійснюється шляхом укладання угод.

Тож, ринок інновацій як суспільний інститут, сприяє обміну та/або зводить разом продавців і покупців інноваційних продуктів, володіє наступними особливостями:

- За своєю природою це «ринок продавця», де

пропозиція значно перевищує попит, відповідно продавець повинен переконати покупця в доцільності та вигідності придбання інноваційного продукту;

- Даному ринку притаманні високі бар'єри, але це не бар'єри входу на ринок, а бар'єри сприйняття новинок потенційними споживачами. Насамперед, психологічні бар'єри, звичайно притаманні людям;

- Місткість ринку істотно залежить від інноваційної активності економіки на макро- та мікрорівнях;

- Такий ринок має глобальний характер;

- Покупцями інноваційних продуктів (за винятком товарів масового попиту) є професіонали, в процесі комунікації з якими важлива мову спілкування;

- На даному ринку представлена величезна кількість товарів, а також використовуються специфічні форми і методи продажу, аж до спільного комерційного використання результатів;

- Функціонування ринку інновацій, як і будь-якого іншого ринку, підтримує певна ринкова інфраструктура (фінансова, інформаційна, організаційна та ін.). Нерозвиненість інфраструктури ринку інновацій ускладнює проблеми комунікацій, залучення інвестицій, формування нових ринків і веде до необхідності виконання суб'єктами даного ринку (науковими інститутами, технопарками та підприємствами) невласних їм функцій.

- Також присутня велика інтелектуальна складова в продукті (знання, інформація, досвід)

- Товар на ринку інновацій може багаторазово використовуватися, так само часто реалізуються не окремі нововведення, а комплекс технологій єдиного науково-технічного рівня.

- Ціна на інновації визначається не стільки витратами на їх створення, скільки споживною вартістю і попитом на інновації;

- Ринок інновацій має велику невизначеність, на нього чинять вплив циклічні фактори з одного боку, а також стан науково-технічного потенціалу та промислової сфери, торгово-політичні умови, реалізація інновацій з іншого боку.

- Одночасно кілька суб'єктів беруть участь в технологічному обміні, при цьому передбачається участь більшості підприємств у технологічному обміні (трансфер технологій) як усередині країни, так і на світовому ринку.

Інноваційний ринок є організаційним, т.б. Тут в якості і постачальників, і покупців виступають переважно підприємства і різні установи. Економічні суб'єкти у сфері інноваційної діяльності можуть виступати споживачами одних інновацій (більш низького рівня) і постачальниками інновацій більш високих рівнів. При цьому якість кінцевих інноваційних продуктів і послуг, визначається якістю інновацій по всьому інноваційному ланцюжку. У зв'язку з тим важливим є характер відносин, що складаються в процесі створення і поширення інновацій.

Учасниками сфери інноваційного ринку є

господарюючі суб'єкти:

- Творці і власники науково-технічних досягнень і ноу-хау, невеликі самостійні фірми, основна сфера діяльності яких посередництво або розповсюдження інновацій;

- Користувачі інновацій, а так само кредитно-фінансові, патентно-ліцензійні, консалтингові, рекламні, навчально-методичні та інші державні та приватні структури.

Для ефективного поширення інновацій необхідна присутність інноватора пропозиції (продавця) і інноватора попиту (покупця). Новатори відкривають нові можливості, але подальше їх поширення визначається вибором імітаторів, які керуються критеріями ефективності при відборі інновацій.

Наступним кроком стане розгляд особливостей інновацій як товару. Об'єктом обміну на ринку інновацій є інноваційні продукти, які стають товаром, але товаром специфічним. До специфічних властивостей таких товарів поряд з новизною можна віднести:

- Низький ступінь відчутності, оскільки до моменту використання інноваційних продуктів у практичній діяльності не можна (або важко) у повному обсязі відчути ті якості і вигоди, які в них закладені. Низька ступінь відчутності, доповнена унікальністю інноваційних продуктів, ускладнює оцінку привабливості та ефективності пропонованих новинок, а також притаманного їм ступеня ризику;

- У багатьох випадках - здатність до необмеженої обмінності і мультиплікації доходів від реалізації, наприклад, продажу ліцензій;

- Інноваційні продукти можуть формувати нові потреби, які не відразу усвідомлюються і приймаються потенційними споживачами. Новинки можуть вести до появи нових ринків, які, як правило, не під силу сформувати одній компанії. Потрібне партнерство, альянси і інші форми співробітництва, в тому числі і з конкурентами.

Слід відзначити важливість робіт з підвищення ступеня відчутності інноваційних продуктів: виготовлення віртуальних прототипів, макетів, моделей, дослідних зразків та ін. Це пов'язано з тим, що в адміністративній системі оцінка суспільної користі розробки здійснювалася в основному по завершенню досліджень, на стадії поширення результатів, тоді як в ринковій економіці – на стадії визначення дослідницьких пріоритетів. Відповідно, щоб підвищити ймовірність отримання позитивної оцінки інноваційного продукту з боку інвестора, потенційного споживача, необхідно продемонструвати їм привабливість цього продукту в максимально матеріалізованому вигляді і на зрозумілій бізнесу мові.

Важливим аспектом маркетингу інновацій, особливо при широкому поширенні в нашій країні стратегії «проштовхування» новинок (push-стратегія), є пошук сфер застосування новинки. А це творчий процес, в якому можуть бути використані методи мозкового штурму, метод аналогів (бенчмаркінг), широкий галузевий пошук, аналіз

бізнес-систем у перспективних галузях та ін. Це спеціалізований вид діяльності, в якому може брати участь автор новинки, але організувати цей процес покликані інші фахівці – менеджери, так як потрібен широкий кругозір, проникливість та інформованість, досвід подібної роботи, наявність зв'язків у діловому середовищі, комунікабельність, навички ділового спілкування та інші якості, якими не завжди володіє творець новинки.

Для підвищення ймовірності комерційного успіху новинки, процес її створення повинен супроводжуватися інтенсивними дослідженнями і тестуваннями. Можливо кілька видів тестування:

- Концептуальне тестування, покликане забезпечити перевірку концепції новинки;
- Польова перевірка продукту користувачами (бета-тест, який проводиться після лабораторного альфа-тесту);
- Тестування ринку (пробний маркетинг) – оцінка реакції споживачів і оцінка плану виведення продукту на ринок.

На жаль, вітчизняні розробники і компанії не користуються даними інструментарієм, але елементарне вивчення думки споживачів про новий вид продукту необхідно, оскільки знижує комерційні ризики. Особливості маркетингу інновацій в даному випадку полягають у тому, що необхідно використовувати різноманітні, часто нестандартні методи. Наприклад, залучення споживачів у створення нового виду продукту, раннє знайомство з новинкою, спостереження і тому подібні.

Так, в інноваційній діяльності все частіше виникають ситуації, коли інтелектуальну власність, розробки, технології, ключові активи мають різні організації. У інноваційний процес втягуються споживачі (система краудсорсингу, co-creation) і конкуренти (система co-competition). Широке коло учасників інноваційного процесу і активів, що втягуються, породжує проблеми пошуку партнерів, розвитку механізмів співпраці і комунікацій, визначення правильних комбінацій активів і ресурсів.

Також, як різновид робочого інструменту можна роздивлятися фронтінг.

Фронтунання ринку або фронтінг – це маркетингові дії, що ведуть до захоплення ринку, на якому працює інший господарюючий суб'єкт, або вихід на закордонний ринок. Захід пов'язаний з комплексним вирішенням проблеми.

Фронтунання ринку продавцем інновації починається з базового завдання: за якою вартістю продавати новинку. Як правило, помилка тут одна у всіх – це продати на будь-яких умовах, аби продукт був куплений.

Дана позиція має лише одну перевагу: продавець заявляє про себе і про те, що існує якась інновація, але підриває майбутній престиж. Наприклад, потенційний покупець може подумати, що інновація не високої якості. Такий низькопробний фронтінг матиме наслідком спроби придбання інших продуктів за низькими цінами.

Далі захід має наступні етапи:

Аналіз ринку. Фронтінг буде успішний, якщо про ринок буде присутня повна інформація. Так само необхідна розробка можливої стратегії.

Безпосередньо фронтінг починається з експертного дослідження даного ринку, з відпрацюванням плану захоплення ринку.

Такі параметри, як час і метод виходу інновації, залежать від конкретної ситуації.

Складність сприйняття нових розробок, особливо тих, які формують нові потреби або заміщають існуючі товари і технології, не дозволяє відразу організувати нормальний процес комунікації з потенційними споживачами. Багато в чому це пов'язано з формуванням у споживачів бар'єрів сприйняття новинок, для подолання яких необхідні спеціальні методи. Американські дослідники встановили, що на стадії віртуального споживання новинки йде підготовка до фактичного споживання і, якщо продукт не розпізнаний, визнаний невідомим, свідомість людини може заборонити його подальше використання. Поява такого бар'єру, який отримав назву «відсутність фундаментального знання», означає, що потреба не сформована, або не усвідомлена. Відповідно, потрібні зусилля і нестандартні методи подолання цього бар'єру. Крім психологічних бар'єрів сприйняття на шляху будь-якого інноваційного продукту виникають і традиційні бар'єри: невідале позиціонування, ціновий бар'єр, адміністративні бар'єри, здоровий консерватизм споживачів, опір персоналу компанії, де впроваджується новинка (синдром «технологічного страху») та ін.

Як показали численні дослідження соціологів і маркетингологів, частина суспільства досить консервативна, а частина – легко включається в нові процеси, приймає нові товари, тому в першу чергу необхідно впливати на найбільш активну, інноваційно-орієнтовану частину споживачів, так званих трендсеттерів, які багато в чому формують моду, вказують шлях іншим групам споживачів. В даний час найбільш відомими моделями дифузії інновацій є модель Еверетта Роджерса і модель Френка Басса.

У роботі «Дифузія інновацій» Е. Роджерс описав графік прийняття інновацій п'ятіркою членів суспільства, як криву нормального розподілу, поділену на п'ять сегментів, дав назву і приблизну оцінку кожному сегменту, а також охарактеризував споживачів кожної групи. За його оцінками, новатори – це близько 2,5 % населення, ранні послідовники – 13,5 %, на частку раннього більшості і пізнього більшості доводиться по 34 %, решта 16 % – це відстаючі (консерватори). Модель Роджерса, заснована на розумінні відмінностей між окремими людьми і їх сприйняттям ситуацій, описує «ідеальні типи» споживачів та їх сегментацію за часом прийняття новинки. Крім того, Роджерс виділив атрибути, які, на його погляд, впливають на успішність інновацій: це відносна перевагу новинки, її сумісність, розрізненість, складність і можливість пробного використання. Вивчення виділених

характеристик новинки допомагає зрозуміти, чому вирішують прийняти або відмовитися від нових товарів, оцінюючи їх символічну або функціональну корисність.

Величезну важливість для поширення нової науково-технічної продукції мають комунікаційні чинники. Високий рівень інформаційного обміну, тісні комунікації сприяють швидкій дифузії інновацій. Активну участь у науково-технічних семінарах, симпозиумах, виставках забезпечують знайомство споживача з новою продукцією ще до виведення її на ринок, формуючи тим самим інноваційний попит. При відсутності попередньої інформації про новий товар її поява на ринку може бути зустрінуто споживачем насторожено і процес формування попиту буде занадто тривалий, що в свою чергу відіб'ється на витратах і фінансові результати фірми-виробника.

При комунікації з потенційними споживачами важлива мова спілкування і вміння уявити вигідність від використання новинки. На практиці описати властивості інноваційних продуктів набагато простіше, ніж визначити результат, який отримає споживач новинки.

Наприклад, є такі найбільш вдалі маркетингові прийоми просування інновацій на ринок:

- Безкоштовна роздача зразків (саме так американська компанія 3М формувала попит на широко відому зараз продукцію - клейкі листки post-it);
- Розробка додатків, які змушують оновлювати базовий продукт (нові програмні продукти, комп'ютерні ігри);
- Залучення потенційних користувачів в розробку нових продуктів. Е. Тоффлер ввів навіть термін проз'юмери (скорочено від proactive consumer);

- Створення легенди для нового товару, що особливо важливо в епоху економіки вражень, створення інтересу до новинки (смартфон iPhone).

Висновок. В цілому, маркетингові заходи в рамках інноваційного процесу залежать від стадії, на якій знаходиться розробка: у міру конкретизації розробки заходи стають все більш деталізованими. Якщо на початкових етапах оцінюється концепція новинки з позицій споживача і можливі сфери використання, то на наступних стадіях здійснюється «підгонка» новинки під вимоги та побажання споживачів.

Процеси комерціалізації інноваційних продуктів різноманітні і слабо формалізуються, оскільки в їх реалізації беруть участь творчі організації. Новизна і нестандартний характер

споживачі

інноваційних продуктів як товарів ускладнює пошук сфер їх застосування, визначає специфіку методів просування та продажу.

Розуміння зазначених особливостей маркетингу інновацій важливо для вироблення стратегії комерціалізації новинок, без чого неможливе просування на шляху до інноваційної економіки. Пропоновані методи та інструменти, досить дієві, але майже ніколи не використовуються вітчизняними розробниками. Тому, слід зауважити, що особливості маркетингу інновацій в даному випадку полягають у тому, що необхідно використовувати часто нестандартні методи, як це показує зарубіжний досвід.

Список літератури: 1. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 623 с. 2. Туніцький Н. О. Системний підхід до організації маркетингу на підприємстві. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – 250 с. 3. Чухрай Н. І. Особливості маркетингу продуктових інновацій / Н. І. Чухрай, Т. Б. Данилович // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 605. – С. 162 - 167. 4. Кучко, О. Є. Планування та прогнозування інноваційної діяльності: стратегії і методи / О. Є. Кучко // Філософія та соціальні науки. – 2009. – № 1–2. – С. 43–47. 5. Теорія управління. Соціально-технологічний підхід / Академія наук соціальних технологій та місцевого самоуправління. – 3-е вид., перероб. и доп. – М.: Муніципальний мир, 2004. 6. Гульченко, І. Г. Соціальна сутність маркетингу / І. Г. Гульченко // Вісник Моск. ун-ту. Серія: Соціологія і політологія. – 1996. – № 2. – С. 33–38. 7. Черчилль, Г. А. Маркетингові дослідження / Г. А. Черчилль, Дон Якобуччи – 8-е вид. – СПб.: Невда, 2004. 8. Акімов, Д. І. Соціальний маркетинг / Д. І. Акімов. – Київ: Наукова думка, 2008.

Bibliography (transliterated): 1. Marketing. Management. Innovations: monograph / ed. by d. e. n., prof. S. M. Ilyashenko. – Sumy: TOV «Drukars'kyi dim «Papirus», 2010. – 623 s. 2. Tunits'kyi N. O. Systemnyi pidkhd do orhanizatsiyi marketynhu na pidpryyemstvi. // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2008. – #4. – 250 s. 3. Chukhray N. I. Osoblyvosti marketynhu produktovykh innovatsiy / N. I. Chukhray, T. B. Danylovych // Visn. Nats. un-tu «Lvivs'ka politekhnika». Menedzhment ta pidpryyemnystvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. – 2007. – # 605. – S. 162 - 167. 4. Kuchko, O. Ye. Planuvannya ta prohnouyvannya innovatsiyoi diyal'nosti: stratehiyi i metody / O. Ye. Kuchko // Filosofiya ta sotsial'ni nauky. – 2009. – # 1–2. – S. 43–47. 5. Teoriya upravlinnya. Sotsial'no-tekhnologichnyy pidkhd / Akademiya nauk sotsial'nykh tekhnolohiy ta mistsevoho samoupravlinnya. – 3-e vyd., pererob. y dop. – M.: Munitsypal'nyy myr, 2004. 6. Hul'chenko, I. H. Sotsial'na sutnist' marketynhu / I. H. Hul'chenko // Visnyk Mosk. un-tu. Seriya: Sotsiolohiya i politolohiya. – 1996. – # 2. – S. 33–38. 7. Cherchyl', H. A. Marketynhovi doslidzhennya / H. A. Cherchyl', Don Yakobuchchy – 8-e vyd. – SPb.: Neva, 2004. 8. Akimov, D. I. Sotsial'nyy marketynh / D. I. Akimov. – Kyiv: Naukova dumka, 2008.

Надійшла (received) 11.06.2015

Колотюк Олена Іванівна – викладач Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; тел.: (097) 274-26-84; e-mail: kolotuk@rambler.ru.

Kolotiuk Olena Ivanivna - lecturer Natsionalny tehchny universitet "Harkivsky politechnychny institut"; tel.: (097) 274-26-84; e mail: kolotuk@rambler.ru..

Будякіна Юлія Олексіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (099) 447-70-22; e-mail: frau.budiakina2631@yandex.ua.

Budiakina Yuliia Oleksiivna - Natsionalny tehchny universitet "Harkivsky politechnychny institut", the student; tel: (099) 447-70-22; e-mail: frau.budiakina2631@yandex.ua.

Н. О. ПОТАПОВА

ОСОБЛИВИСТІ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБІГУ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

В статті доведено, що підвищення ефективності організації розрахункових операцій в господарській діяльності суб'єктів підприємництва можна досягти за допомогою застосування такого сучасного фінансового інструмента, як вексель. Досліджено теоретичні аспекти вексельних операцій. Визначено основні тенденції розвитку вексельного обігу в Україні. Проаналізовано переваги й недоліки вексельних розрахунків для їх учасників. Розглянуто підходи науковців до методики відображення вексельних операцій в обліку векселедавця та векселедержателя.

Ключові слова: вексель, вексельний обіг, векселедавець, векселедержатель, відчуження векселя, облік.

Вступ. Економічна криза, яка розпочалася в нашій країні зі скорочення промислового виробництва наприкінці 2012 року поглибилася в 2014 році та продовжується в поточному. Багатою мірою це, в першу чергу, пов'язано з зупинкою промислових та аграрних підприємств в Луганській та Донецькій областях та втратою російського ринку збуту для більшості вітчизняних підприємств[10]. Так, якщо в першому півріччі 2014р. промисловість знизилася на 4,7%, то за результатами року падіння склало 10,7%. У сфері будівництва падіння прискорилося з 9% до 22,7%, вантажо - обороту – з нульового показника до 10,8%. Лише позитивна динаміка аграрного сектору (річне зростання – 2,8%) утримала загальні показники економіки України від повного обвалу[11]. Відплив інвестиційних капіталів та тенденція скорочення банківського кредитування є додатковими факторами гальмування економічного розвитку України. На фоні подальшого поглиблення кризових явищ у фінансовій сфері, коли має місце значне скорочення обігових коштів у підприємств, особливого значення набуває організація вексельного обігу. Використання підприємствами векселів може розглядатися як засіб відстрочки платежів, що забезпечує збереження договірних зв'язків між суб'єктами господарювання. Саме векселі здатні допомогти в розв'язанні проблем неплатоспроможності, підвищення оборотності обігових коштів, стримування темпів інфляції. Побудова системи обліку, аналізу та аудиту вексельних операцій в інформаційному просторі управління вексельним обігом можна вважати однією з актуальних задач реформування реального сектору української економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Грунтовне дослідження проблем розвитку вексельного обігу в Україні проведено в роботах А. В. Демківського, Ю. М. Лисенкова, Ю. М. Мороза, Б. С. Юровського. Українські вчені-економісти М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, В. П. Завгородній, В. В. Сопко, В. О. Шевчук приділяли поглиблену увагу питанням обліку, аналізу та аудиту вексельних операцій з точки зору організації розрахунків між суб'єктами підприємницької діяльності. Вивчення окремих питань практичного застосування векселів в господарському обігу знайшло своє відображення в трудах Н. Погорелової, О. Поєдинок, О. Худякова, О. Чимшит. Особливості організації вексельного обігу, його обліку, аналізу та аудиту в умовах функціонування розвинутої ринкової економіки знайшли своє відображення в працях

іноземних дослідників Р. Адамса, Л. А. Бернстайна, Г. А. Велша, Д. Г. Шорта, Б. Нідлза, Х. Андерсена, Д. колдуелла, Е. С. Хендріксена, М. Ф. Ван Бреда.

Метою статті є дослідження економічної сутності вексельних операцій, аналіз сучасних тенденцій розвитку вексельного обігу в господарській практиці суб'єктів підприємницької діяльності та існуючих підходів до відображення операцій з векселями в обліку.

Постановка проблеми. Незважаючи на наявність ґрунтовних поглиблених досліджень, деякі аспекти зазначеної теми залишаються недостатньо вивченими. Так не розкритими лишаються питання системного підходу до організаційного та методичного забезпечення обліку вексельних операцій.

Основний виклад матеріалу досліджень. Особливе місце в господарській діяльності підприємства займають векселі, як один з варіантів юридичного вираження кредиту. Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання підприємства, що його видало, оплатити після настання зазначеного в документі строку визначену суму грошей власнику векселя. На території України юридичні та фізичні особи можуть як мати зобов'язання, так і набувати права за простим і переказним векселями. Однією з основних особливостей вітчизняного вексельного права є те, що будь який вексель може бути виданий лише для оформлення грошової дебіторської заборгованості за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги.[9]

Переважна більшість схем з використанням векселів найчастіше складається з операцій автономних по відношенню один до одного. Незалежно від складності ланцюжка операцій будь-яка схема розбивається на складові (етапи), які мають самостійний вплив на бухгалтерський і податковий облік, і лише їх сукупність формує кінцевий фінансовий результат і демонструє доцільність і ефективність обраного способу розрахунків.

Підприємства, що здійснюють операції купівлі-продажу товарів (робіт, послуг), при складанні договору у відповідному розділі, де змінюється порядок проведення розрахунків, можуть вказати у разі порушення строків розрахунку покупцем умови видачі векселя покупцем продавцю у забезпечення заборгованості за отримані товари (роботи, послуги). Однак більш зручний варіант складання додаткової

угоди до основного договору, в якій викладаються умови здійснення розрахунків. Дуже часто укладають договори, які відразу передбачають або виписку власного векселя в оплату отриманих товарів (робіт, послуг), або альтернативні варіанти оплати - або вексель, або гроші.[2]

У сторін, які приймають участь в операції, а саме продавця і покупця, виникають відповідно дебіторська і кредиторська заборгованості насамперед за основним договором. І тільки при порушенні його умов стягнення або сплата зазначених заборгованостей за згодою сторін можуть бути переведені з площини цивільно-правових відносин у площину вексельних, при цьому реалізовано буде виключно один варіант розрахунку.

Після того як сторони прийшли до угоди про врегулювання майнових відносин за допомогою векселів в залежності від того, хто буде виступати платником за векселем - сам боржник або будь-яка третя особа, оформленню, відповідно, підлягає бланк простого або переказного векселя.

Як для векседавця, так і для векселедержателя, виписка і передача векселя в забезпечення чогонебудь тягне за собою відображення в бухгалтерському обліку. Насамперед вони полягають в тому, що на даному етапі у сторін відбувається перехід заборгованостей, що виникли з іменних в знеособлені.

Для векседавця це означає, що його заборгованість за отримані товари (роботи, послуги) видозмінилася і в певний час він платить обумовлену суму не обов'язково своєму постачальнику (підряднику), а кожному, хто пред'явить йому вексель з відповідними реквізитами.

У свою чергу у векселедержателя з'являється можливість здійснити дії, пов'язані з отриманням компенсації за продані товари (виконані роботи, послуги) від будь-яких третіх осіб, зацікавлених у придбанні векселя. Однак це не відноситься до тих випадків, коли перший векселедержатель чекає терміну платежу і, відповідно, його отримує.

Оскільки видача або отримання векселя в забезпечення заборгованості за товари, роботи, послуги лише замінює «товарне» зобов'язання на вексельне, то і в бухгалтерському обліку не відбувається нічого, окрім заміни одного виду зобов'язань на інше.

Зупинимося на досить важливому етапі вексельного обігу. Залежно від того, яким чином перший векседавець має намір по ньому отримати відшкодування, наступні операції з векселем можна розділити на ті, які пов'язані з його пред'явленням до сплати і які пов'язані з відчуженням такого векселя третьою особою до настання строку його погашення. Розглянемо особливості відчуження векселя.

Відчуження векселя третьою особою може здійснюватися кількома способами, основними з яких є його продаж за кошти (або облік в установі банку), обмін на товари, роботи, послуги або на інші векселі.

Незалежно від способу відчуження векселя ця операція для першого векселедержателя буде мати властиві тільки їй бухгалтерські та податкові особливості.[4]

Насамперед необхідно відзначити, що на етапі відчуження векселя його першим векселедержателем такий вексель, як різновид цінного паперу, з метою оподаткування стає товаром. Так як операція з видачі векселя сталася раніше, а погашення здійснюватиметься без участі першого векселедержателя, то і розглянута операція буде однією з тих, в яких векселі вже не використовуються в якості товарів.

Звідси випливає, що на операцію з відчуження векселя першим векселедержателем поширюється порядок оподаткування, передбачений для операцій з торгівлі цінними паперами.

Так, якщо першим векселедержателем вексель був отриманий як забезпечення заборгованості за товари (роботи, послуги), то факту придбання такого векселя і, відповідно, будь-яких витрат не було. Не чекаючи строку платежу, векселедержатель відчужує вексель в обмін на відповідну компенсацію, тобто виконується одна з умов, передбачених для ведення окремого обліку: продаж. Результат такого відчуження повинен відображатися як дохід від операцій з цінними паперами з подальшим його оподаткуванням податком на прибуток.

З метою оподаткування в обліку необхідно відобразити номінал векселя, рівний вартості відвантажених товарів, виконаних робіт і послуг.[1] А компенсація, що отримується від покупця векселя у вигляді грошових коштів при купівлі-продажу або товарів, робіт, послуг при обміні по відношенню до операції, що послужила підставою для видачі векселя, є другою подією - оплатою.

Векселі найчастіше відчужуються за вартістю, меншою за номінальну, тобто з дисконтом. Різниця, що виникає між номіналом і продажною ціною буде збитком від операцій з торгівлі цінними паперами, який підлягає відокремленню обліку.

Факт отримання меншої суми грошових коштів (або будь-яких інших активів) ніж була вартість раніше відвантажених товарів, не має значення для визначення результату від цієї операції, хоча такі кошти і є компенсацією для продавця. Валові доходи та податкові зобов'язання були визначені ще раніше за першою подією - відвантаженням.

Одержуваний продавцем векселя збиток погашається прибутком від операцій з цінними паперами, отриманим в наступному звітному (податковому) кварталі, а також у кожному з наступних звітних (податкових) кварталів до його повного погашення.

Для обліку доходів від операцій з відчуження векселів підприємства можуть використовувати субрахунки 712 «Доходи від реалізації інших оборотних активів», 719 «Інші доходи операційної

діяльності» і 741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій».

І хоча ні субрахунок 712, ні субрахунок 719 прямо не призначені для відображення доходів, пов'язаних з відчуженням векселів, їх використання можливе у випадку, коли реалізація векселя має безпосередній зв'язок з операційною діяльністю, а не є самостійною фінансовою операцією.

Аналогічно можна розглядати це питання в частині відображення витрат. Найбільш прийнятними в даній ситуації можуть бути субрахунки 949 «Інші витрати операційної діяльності» та 971 «Собівартість реалізованих фінансових інвестицій». Також як і при відображенні доходів, якщо реалізація векселя має безпосередній зв'язок з операційною діяльністю, то доцільно використовувати субрахунок 949, якщо мова йде про фінансові операції з векселями - субрахунок 971.[5]

У тому випадку, якщо операція з відчуження векселя не передбачала будь-якого відхилення продажної ціни векселя від номінальної, то обороти за рахунками доходів і витрат будуть рівні і, отже, фінансовий результат буде дорівнювати нулю. Якщо ж відчуження здійснюється, наприклад, з дисконтом, то після закриття рахунків доходів і витрат він буде відображений як кредитове сальдо рахунку 79 «Фінансові результати».

Основними операціями, в результаті здійснення яких вексель змінює власника, є купівля-продаж (або облік в банку), обміна (бартер), дарування, спадкування та інші угоди. Найбільш часто зустрічається купівля-продаж і обмін.

У договорі купівлі-продажу векселя можуть фігурувати дві вартості векселя: номінальна, зазначена на самому бланку векселя, і продажна, по якій вексель продається. Якщо продажна вартість дорівнює номінальній, то проблем, пов'язаних з визначенням розмірів доходів і витрат за цією операцією, в обліку з метою оподаткування не виникає. Якщо ж ці вартості не дорівнюють одна одній, то номінал векселя, як один з реквізитів на цьому етапі його обігу, відіграє лише довідкову роль, а продажна вартість є тим показником, який буде відображатися в обліку сторін, які беруть участь в операції. При цьому в бухгалтерському обліку окремо на рахунках класу 7 відбиватиметься продажна вартість векселя, а на рахунках класу 9 - його покупна вартість.

При відображенні операцій з купівлі векселів у бухгалтерському обліку слід взяти до уваги критерії короткостроковості та довгостроковості векселів. При видачі векселя критерієм може бути термін, на який вексель виданий і відповідно через який він буде погашений.[6] В операції купівлі векселя єдиним критерієм може служити передбачуваний термін перебування на балансі підприємства придбаного векселя. Якщо підприємство не має наміру продавати вексель протягом 12 місяців (або одного операційного циклу), то доцільніше використовувати рахунок 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». У всіх інших

випадках краще відносити придбаний вексель до складу поточних фінансових інвестицій, тобто відображати його на субрахунок 352 «Інші поточні фінансові інвестиції».

Операції обміну з залученням векселів є операцією з відчуження векселів, тому при їх здійсненні слід дотримуватися документального оформлення як і при операції купівлі-продажу векселів.[7] Операція, яка послужила підставою для виписки векселя, вже відбулася раніше і на наступних етапах вексель виступає як самостійний «товарний» об'єкт, з яким суб'єкт підприємницької діяльності в праві здійснювати будь-які законні дії.

Для виконання правил вексельного обігу не має принципового значення передача векселя в обмін раніше одержанного відшкодування у вигляді будь-яких товарів (робіт, послуг), а за договорами купівлі-продажу - надання відстрочки оплати за проданий вексель.

Логічним завершенням обігу будь-якого векселя є операція його погашення. Вона як і будь-яка інша операція з векселем, має особливості, пов'язані як з вексельним правом, так і з чинною системою оподаткування та бухгалтерського обліку.

З огляду на те, що вексель є безумовним грошовим зобов'язанням сплатити певну суму грошей, векселедержатель повинен вимагати оплати виключно в грошовому виразі.

Здійснення векселедавцем класичної оплати векселя грошовими коштами супроводжується проставленням відмітки про платіж на самому векселі або оформлення окремої грошової розписки. Також необхідно оформити акт пред'явлення векселя до сплати.[8]

Чинне податкове законодавство містить кілька лаконічних посилань на операції, пов'язані з погашенням цінних паперів взагалі і векселів зокрема.

Для сторони, що здійснює платіж, погашення векселя є другою подією по відношенню до тієї операції, яка послужила підставою для його видачі. З цього випливає, що векселедавцем проводиться оплата раніше отриманих товарів (робіт, послуг). Це також означає, що результат цієї операції у вигляді валових витрат був відображений в обліку в періоді її здійснення, і ведення окремого обліку у цьому випадку не потрібно.

У бухгалтерському обліку підприємства, що погашає вексель, відбудеться тільки закриття кредиторської заборгованості.

Крім цього, для сторони, що одержує платіж, це може також бути компенсацією витрат, понесених при придбанні векселя, у разі пред'явлення «чужого» векселя (тобто раніше придбаного тим або іншим способом і отриманого за передавальним написом). При цьому отримана компенсація є доходом від операції з векселем і для цілей оподаткування підлягає відображенню в обліку в порядку, передбаченому чинним законодавством.

У бухгалтерському обліку підприємства, що одержує платіж за «чужим» векселем, на рахунок класу 7 відображаються доходи від його (векселя) реалізації, на рахунках класу 9 – витрати в розмірі вартості його придбання.

Висновки. Запровадження розрахункових операцій з використанням векселів, як універсальних фінансових інструментів, є на сьогодні перспективним напрямом розвитку. Він дає можливість підприємствам-продавцям підвищити рівень гарантованості оплати за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги. Підприємства-покупці завдяки використанню векселів можуть тимчасово зменшувати потребу в наявних грошових коштах. До суттєвих переваг векселів порівняно з іншими формами не грошових розрахунків можна віднести: простоту організації обігу, оперативність залучення коштів, мінімальну вартість залучення коштів, необмеженість залучених фінансових ресурсів, можливість використання в якості платіжного засобу. Недоліками вексельних операцій насамперед є ризики, які виникають у продавця після відвантаження товарів та пов'язані з можливістю неотримання належної компенсації. Таким чином потребує подальшого вдосконалення нормативно-правова база регулювання вексельних операцій та методик відображення вексельного обігу в бухгалтерському обліку. Дослідження обліково-організаційних аспектів операцій з векселями потребують подальшої поглибленої уваги.

Список літератури: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 2. Про обіг векселів в Україні: закон України № 2374-III від 05.04.2001 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>. 3. Галушка Н. Й. Проблеми становлення вексельного ринку в Україні в умовах загострення фінансової кризи / Н. Й. Галушка // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 138 – 146. 4. Ємельсон А. С., Грудницька С. М. Шляхи удосконалення правового регулювання обігу векселів у сфері господарювання / А. С. Ємельсон, С. М. Грудницька // Вісник Донецького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 469-477. 5. Єрмак О. Бухгалтерський облік розрахунків з векселями / О. Єрмак // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 6. – С. 29-33. 6.

Руденко Т. Вексель як антикризовий фінансовий інструмент / Т. Руденко // Фінансовий ринок. – 2009. – № 11 (73). – С. 25-27. 7. Руденко Т. Вексельний обіг та перспективи використання фінансових векселів в Україні / Т. Руденко // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 7. – С. 15-19. 8. Скочило Н. Вексельний обіг в Україні: проблеми становлення і розвитку / Н. Скочило // Українська наука минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 13. – С. 113-117. 9. Сук Л. Облік розрахунків з векселями / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – № 20. – С. 18-24. 10. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014 – 2015 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635>. 11. Україна 2014 – 2015. Долаючи виклики (аналітичні оцінки). [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/Pidsumky_2014_2015_A4_fnl.pdf

Bibliography (transliterated): 1. Podatkovyy kodeks Ukrayiny vid 02.12.2010 r. No. 2755-VI. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 2. Pro obih vekseliv v Ukraini: zakon Ukrainy No. 2374-III vid 05.04.2001 r. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>. 3. Halushka N. Y. Problemy stanovlennya veksel'noho rynku v Ukraini v umovakh zahostrennya finansovoyi kryzy / N. Y. Halushka // Ekonomichnyy prostir. – 2009. – No. 22/1. 138 – 146. Print. 4. Yemel'son A. S., Hrudnyts'ka S. M. Shlyakhy udoskonalennya pravovoho rehulyuvannya obihu vekseliv u sferi hospodaryuvannya / A. S. Yemel'son, S. M. Hrudnyts'ka // Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu. – 2009. – No. 1. 469-477. Print. 5. Yermak O. Bukhhalters'kyy oblik rozrakhunkiv z veksel'yamy / O. Yermak // Bukhhalters'kyy oblik i audyt. – 2010. – No. 6. 29-33. Print. 6. Rudenko T. Veksel' yak antykrizovyy finansovyy instrument / T. Rudenko // Finansovyy rynek. – 2009. – No. 11 (73). 25-27. Print. 7. Rudenko T. Veksel'nyy obih ta perspektivy vykorystannya finansovykh vekseliv v Ukraini / T. Rudenko // Finansovyy rynek Ukrainy. – 2009. – No. 7. 15-19. Print. 8. Skochylo N. Veksel'nyy obih v Ukraini: problemy stanovlennya i rozvytku / N. Skochylo // Ukrayins'ka nauka6 mynule, suchasne, maybutnye. – 2010. – No. 13. 113-117. Print. 9. Suk L. Oblik rozrakhunkiv z veksel'yamy / L. Suk // Bukhhalteriya v sil's'komu hospodarstvi. – 2010. – No. 20. 18-24. Print. 10. Shchodo tendentsiy rozvytku ekonomiky Ukrainy u 2014 – 2015 rr. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635>. 11. Ukrayina 2014 – 2015. Dolayuchy vyklyky (analitichni otsinky). [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.razumkov.org.ua/upload/Pidsumky_2014_2015_A4_fnl.pdf

Надійшла (received) 12.06.2015

Потапова Наталя Олександрівна, кандидат економічних наук; доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу. Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, тел.: (066)230–71–15, (057)704–01–58, e-mail: potapova.natalya.a@gmail.com

Potapova Natalya, candidate of economic sciences; associate professor of department of account, audit and economic analysis. Kharkiv institute of finances of the Ukrainian state university of finances and international trade, tel.: (066) 230–71–15, (057)704–01–58, e-mail: potapova.natalya.a@gmail.com

М. С. ПАНТЕЛЄСЬ, Н. М. ПОБЕРЕЖНА, А. О. ЯРОШЕНКО

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Проведено оцінку потенціалу інноваційного розвитку (ПІР) 18 машинобудівних підприємств Харківського регіону. Запропоновано етапи оцінки ПІР та визначено систему часткових показників для її проведення. Інтегральну оцінку кожної складової ПІР, а саме – інноваційного, ринкового і виробничо-збутового потенціалів запропоновано проводити з використанням методу адитивної згортки, а комплексну оцінку ПІР – з використанням мультиплікативної згортки. Встановлено, що поточний стан ПІР підприємств істотно відрізняється. Обґрунтовано доцільність використання отриманих результатів оцінки ПІР як підґрунтя моніторингу ПІР та розробки ефективних інноваційних стратегій.

Ключові слова: інноваційний, ринковий, виробничо-збутовий потенціали; потенціал інноваційного розвитку; адитивна і мультиплікативна згортки; інтегральні та комплексні показники; параметричні індекси.

Вступ. Світова практика підтверджує, що забезпечення конкурентоспроможності, економічного зростання, збільшення прибутку і успішна діяльність підприємств у цілому, нерозривно пов'язано з їх інноваційною активністю, готовністю к інноваційній діяльності та ефективністю впровадження нових ідей у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Для ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства, розробки та впровадження інноваційних стратегій необхідна адекватна оцінка його інноваційного потенціалу, здатності к інноваційному розвитку. Цим визначається актуальність дослідження проблем, пов'язаних з оцінкою інноваційного потенціалу окремих суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та літератури.

Дослідженням економічних категорій «потенціал» і «інновацій», визначенням їх методологічної сутності, обґрунтуванням методів їх оцінки займається багато відомих вчених, серед яких необхідно відзначити: Ілляшенко С. [1, 2], Козьменко С. [3], Косенко А. [4], Краснокутську Н. [5] Перерву П. [6, 7], Чухрай Н. [8], Федоніна О. [9], Шипуліну Ю. [10, 11] Васильєву Т. [11, р.1.2,1.3], Леонова С. [11, р.1.2,1.3] та інших.

Зокрема, Ілляшенко С. М. у своїх роботах проведено дослідження концептуальних положень теорії інноваційного розвитку, принципів і методів державного регулювання інноваційної діяльності, розкрито методологічні і теоретико-методичні основи організації та управління інноваційними процесами на підприємстві чи в установі, у галузі, регіоні та країні, запропоновано теоретико-методичні засади управління інтелектуальною власністю як основою інноваційного розвитку [1]. Досліджено проблеми і перспективи управління на ринкових засадах процесами інноваційного розвитку на державному, регіональному рівнях та рівні окремого підприємства. Викладено авторські підходи до розробки методів та інструментів управління інноваційним розвитком підприємств у руслі стратегії інноваційного прориву. Розглянуто інноваційні методи екологічного менеджменту та маркетингу [2].

Перервою П. Г., Косицьким Д., Косенко А. П., Маслак О. І. та Сакай Д. розроблено та науково обґрунтовано теоретико-методичні основи оцінки рівня та ефективності використання інноваційного потенціалу на різних рівнях: на макрорівні (рівень

країни або групи країн), мезорівні (рівень регіону, галузі) і на мікрорівні (рівень конкретного підприємства або організації) [4]. В своїх інших роботах Перерва П. Г., Глаголев С. М., Мехович С. А. та Погорелов М. І., обґрунтували основні положення концепції управління інноваційною діяльністю на сучасному етапі розвитку економіки, дослідили теоретико-методологічні основи інноваційного та креативного менеджменту, найбільш важливі проблеми розробки, освоєння виробництва та управління якістю інноваційної продукції, розкрили економічні аспекти інноваційної діяльності підприємства, питання стратегічного менеджменту і управління ризиками інноваційної діяльності [6, 7].

Шипуліною Ю. [10] розроблено і науково обґрунтовано теоретико-методичні основи управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств, на основі забезпечення узгодженості взаємодії його складових і приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку зовнішнім, які генеруються ринком. Узагальнено методологічні та теоретико-методичні основи формування механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств у руслі концепції стійкого розвитку з врахуванням ринкових принципів [11].

Васильєвою Т. та Леоновим С. проведено структурно-декомпозиційний аналіз категоріально-понятійного апарату дослідження інноваційного потенціалу а також критичний аналіз науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, виділено переваги та недоліки їх застосування. [11, р.1.2, 1.3].

Тем не менш, варто зазначити, що питання оцінки інноваційного потенціалу підприємства потребує подальшого розвитку, оскільки недостатня увага приділена саме практичному аспекту оцінки інноваційного потенціалу, зокрема – підприємств машинобудівної галузі.

Мета статті – дослідження сучасного стану та розвитку інноваційного потенціалу сукупності підприємств машинобудування Харківського регіону шляхом комплексної оцінки потенціалу.

Результати дослідження. Безумовно, для оцінки інноваційного потенціалу (ПІ) необхідно визначити сутність і зміст цієї категорії, його структуру і складові. На наш погляд, найбільш узагальнене

визначення категорії ІП наведене у [10], де автор трактує ІП, його структуру і складові більш широко, як «потенціал інноваційного розвитку», і відносить до нього як власне, інноваційні складові, так і пов'язані з забезпеченням інноваційного розвитку виробничо-збутові й ринкові складові, а саме: «... Потенціал інноваційного розвитку (ІПР) – це комплекс взаємопов'язаних ресурсів та здатності до їх реалізації, які визначають спроможність господарюючого суб'єкта приводити у відповідність до зовнішніх внутрішні можливості розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей» [10].

Складові-підсистеми ІПР: інноваційний, ринковий та виробничо-збутовий потенціали:

- потенціал інноваційний розроблювача інновацій – це можливість втілення досягнень науки і техніки в конкретні товари, здатні задовольнити запити споживачів;

- потенціал виробничо-збутовий - технічна і економічна можливість, а також економічна доцільність інноватора розробити (або придбати), виготовити і просувати інновації на ринку;

- потенціал ринковий - наявність підкріпленого купівельною спроможністю попиту, фактичного чи потенційного, або ж можливості формування попиту (для принципово нових товарів), що визначає можливість ринку сприйняти інновації певного типу і спрямованості, які може розробити і запропонувати на ринку конкретний товаровиробник [1].

Безумовно, основною метою підприємства є його позитивний розвиток. Такий розвиток для промислових підприємств ґрунтується на ефективному використанні ІПР, тому оцінку ефективності його використання у стратегічному аспекті доцільно представити в узагальненому вигляді за такими основними етапами:

- обґрунтування і вибір необхідної і достатньої системи показників для оцінювання інноваційного, ринкового та виробничо-збутового потенціалів;

- визначення інформаційних джерел для формування вихідних даних обчислення обраної системи показників;

- вибір методичних підходів для оцінювання ІПР;

- формування інформаційної бази вихідних даних;

- розрахунок часткових показників оцінювання складових підсистем ІПР;

- визначення інтегральних показників оцінювання складових підсистем ІПР;

- визначення якісного рівня ІПР (низький, середній, високий) за кожним інтегральним показником та порівняння їх з очікуваними значеннями;

- ухвалення управлінських рішень про вибір доцільних стратегій управління інноваційним потенціалом у відповідності з загальноекономічною стратегією підприємства на основі його позиціонування у матриці стратегій управління ІПР;

- розрахунок резервів ІПР з урахуванням їх максимально можливої величини та вагомості кожної

характеристики складової за видами ефективності;

- ухвалення управлінських рішень про послідовність заходів з реалізації резервів за кожною складовою ІПР, що складають цільову програму з управління ефективністю потенціалу у відповідності до обраних стратегій.

Узагальнюючи пропозиції вчених щодо показників оцінювання інноваційної діяльності [1–11], можна запропонувати достатньо повну систему часткових показників, яка буде характеризувати ІПР промислових підприємств. На наш погляд, для визначення ІПР підприємства, до системи показників за різними складовими слід віднести часткові показники, які представлені нижче. Також для розрахування окремих складових для оцінки ІПР були використані рекомендації та методичні засади оцінки стану інноваційного потенціалу у цілому і за окремими складовими, які наведені у роботі [3].

Часткові показники ринкового потенціалу:

- коефіцієнт оборотності готової продукції;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг), що є новими для ринку підприємства у загальному обсязі реалізованої продукції (ЗагОРП);

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг), що є новими лише для підприємства у ЗагОРП;

- питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції, переданої за межі України у ЗагОРП;

- питома вага виробленої нової продукції у ЗагОРП;

- питома вага нової продукції, поставленої на експорт, у загальному обсязі нової продукції

Складові, та часткові показники інноваційного потенціалу.

1. Інтелектуальна складова:

- питома вага працівників, які є винахідниками та раціоналізаторами;

- питома вага працівників, що закінчили ВНЗ;

- питома вага працівників, які мають наукову ступінь;

- питома вага працівників, навчених новим професією;

- питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію;

2. Інформаційна складова:

- питома вага капітальних інвестицій у нематеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій (ЗагОКІ);

- питома вага інвестицій на обчислювальну техніку й програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи;

- питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальної вартості активів.

3. Інтерфейсна складова:

- питома вага витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, яке пов'язане із впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації (ЗОВІ);

- питома ваги інвестицій іноземних інвесторів у ЗОВІ.

4. Науково-дослідна складова:

- питома вага витрат на дослідження й розробки у ЗОВІ;
- питома вага інших витрат на інновації у ЗОВІ;
- питома вага власних інвестицій на технологічні інновації у ЗОВІ.

Складові, та часткові показники виробничо-збутового потенціалу.

1. Фінансова складова:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності;
- рентабельність активів;
- чиста рентабельність виробництва;
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт забезпечення обігових активів власними джерелами фінансування;
- питома вага інвестицій на інновації у ЗагОКІ.

2. Кадрова складова:

- питома вага витрат на оплату праці у собівартості реалізованої продукції;
- питома вага додаткової заробітної плати у ФОП;
- питома вага працівників у віці до 55 років (18 - 55).

3. Технологічна складова:

- питома вага інвестицій на інновації у загальному капіталі;
- питома вага інвестицій на інновації у власному капіталі.

4. Маркетингова складова:

- питома вага витрат на збут у загальному обсягу матеріальних витрат;
- питома вага адміністративних витрат у загальному обсягу матеріальних витрат.

5. Організаційно управлінська складова:

- рентабельність власного капіталу (ROE);
- рентабельність сукупного капіталу (ROA);
- валова рентабельність виробництва;
- операційна рентабельність продаж;
- чиста рентабельність продаж;
- коефіцієнт оборотності капіталу;
- коефіцієнт оборотності власного обігового капіталу.

Слід відмітити, що перелік наведених вище часткових показників визначався доступністю до інформації статистичної та фінансової звітності підприємств, а також вибраними методами порівняльного аналізу та детальної оцінки, тобто часткові показники можна доповнити показниками, які можуть бути визначені, наприклад, методами експертних оцінок, ранжування та іншими.

На основі запропонованої системи часткових показників доцільно визначити інтегральні показники (I_{II}) підсистем ППР, а саме - інноваційного, ринкового та виробничо-збутового потенціалів методом адитивної згортки за формулою:

$$I_{II} = \sum_{j=1}^m b_j \times CZP_j = \sum_{j=1}^m b_j \times \sum_{i=1}^n \alpha_{ij} * K_{ijCT},$$

де CZP_j – середньозважений показник j -й

складової відповідного потенціалу ($j = \overline{1, m}$);

m – кількість складових відповідного потенціалу;

b_j – коефіцієнт вагомості кожної складової CZP_j ;

K_{ijCT} – стандартизований параметричний індекс кожного часткового i -го показника j -й складової (X_{ij}) відповідного потенціалу, ($i = \overline{1, n}$); n – кількість часткових показників у кожній складової;

α_{ij} – коефіцієнт вагомості X_{ij} у кожній складової;

У свою чергу, K_{ijCT} розраховують за формулами:

$$K_{ijCT} = X_{ij} / X_{jmax},$$

- якщо більшому значенню показника X_{ij} надається перевага (стимулятор), або:

$$K_{ijCT} = X_{jmin} / X_{ij},$$

- якщо меншому значенню показника X_{ij} надається перевага (дестимулятор). При цьому, якщо $K_{jmax} = 0$, то K_{ijCT} прирівнюється до нуля.

Оскільки різні складові ППР характеризують вплив на інноваційну діяльність підприємства різних видів середовищ, комплексну оцінку потенціалу інноваційного розвитку ($K_{ППР}$) доцільно розраховувати за методом мультиплікативної згортки за формулою:

$$K_{ППР} = \sqrt[3]{I_{II} \times I_{PI} \times I_{BPI}},$$

де I_{II} – інтегральний показник оцінки ІІ;
 I_{PI} – інтегральний показник оцінки РІ;
 I_{BPI} – інтегральний показник оцінки ВЗІ.

Кількісні значення запропонованих інтегральних показників змінюються від 0 до 1, наближення до 1 характеризує високу оцінку потенціалу.

Згідно із принципом поліваріантності кількісні значення інтегральних показників доцільно розподілити у відповідності з якісними рівнями інноваційного потенціалу розвитку: негативним (низький рівень), середнім (середній рівень) і позитивним (високий рівень), або на більшу кількість рівнів, які пропонують використовувати науковці у відповідності з універсальною шкалою Харрінгтона.

На підставі наведеного підходу оцінки ППР були розраховані показники потенціалу інноваційного розвитку для 18 підприємств машинобудування Харківського регіону. Результати оцінки наведені у табл. 1. Більш детально, по трьох підприємствах, результати наведені у табл. 2–4.

Таблиця 1 – Значення потенціалу інноваційного розвитку підприємств машинобудування Харківського регіону

№	Підприємство	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1	2	3	4	5	6
1	ПАТ «ХМЗ» «Світло шахтаря»	0,452	0,544	0,496	0,522
2	ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш»	0,421	0,257	0,344	0,188
3	ПАТ «Електромашина»	0,453	0,480	0,471	0,488

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6
4	ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,484	0,411	0,323	0,256
5	ПрАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	0,139	0,161	0,082	0,072
6	ПАТ НВП «Теплоавтомат»	0,361	0,308	0,193	0,270
7	ПАТ «завод ім. Фрунзе»	0,425	0,334	0,511	0,578
8	ПАТ Куп'янський машинобудівний завод	0,100	0,129	0,043	0,083
9	ВАТ Ізюмський тепловозрем. завод	0,250	0,103	0,115	0,096
10	ПАТ Харк. електрозавод «Трансв'язок»	0,384	0,584	0,303	0,319
11	ПАТ «ХТЗ»	0,478	0,438	0,482	0,499
12	ВАТ «Турбоатом»	0,550	0,553	0,469	0,566
13	ПАТ «ХЕЛЗ»	0,062	0,269	0,216	0,000
14	ПАТ «ХПЗ»	0,544	0,629	0,542	0,512
15	ПАТ «Завод Промзв'язок»	0,171	0,227	0,105	0,000
16	ПАТ «Вовчанський агрегатний» завод	0,446	0,446	0,561	0,461
17	ПАТ «ФЕД»	0,422	0,392	0,413	0,489
18	ВАТ «Мереф'янський механічний завод»	0,222	0,189	0,225	0,379

Таблиця 2 – ПІР ПАТ ХМЗ «Світло шахтаря»

Показники	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р
Ринковий потенціал	0,240	0,503	0,496	0,468
Інноваційний потенціал	0,505	0,466	0,630	0,620
Інтелектуальна складова	0,472	0,479	0,524	0,647
Інформаційна складова	0,584	0,475	0,856	0,742
Інтерфейсна складова	0,418	0,449	0,238	0,295
Науково-дослідна складова	0,491	0,462	0,667	0,667
Виробничо-збутової потенціал	0,762	0,685	0,598	0,490
Фінансова складова	0,501	0,491	0,508	0,469
Кадрова складова	0,928	0,866	0,906	0,966
Технологічна складова	0,949	1,000	0,277	0,007
Маркетингова складова	0,928	0,471	0,463	0,475
Організаційно - управлінська складова	0,504	0,599	0,834	0,535
Потенціал інноваційного розвитку	0,452	0,544	0,496	0,522

Таблиця 3 – ПІР ПАТ «Завод Промзв'язок»

Показники	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р
Ринковий потенціал	0,068	0,152	0,105	0,099
Інноваційний потенціал	0,214	0,213	0,077	0,000
Інтелектуальна складова	0,156	0,200	0,169	0,000
Інформаційна складова	0,613	0,592	0,177	0,000
Інтерфейсна складова	0,000	0,000	0,000	0,000
Науково-дослідна складова	0,000	0,000	0,000	0,000
Виробничо-збутової потенціал	0,341	0,364	0,333	0,357
Фінансова складова	0,340	0,265	0,074	0,219
Кадрова складова	0,640	0,571	0,816	0,499
Технологічна складова	0,000	0,000	0,000	0,000
Маркетингова складова	0,654	0,717	0,723	0,481
Організ. - управлінська складова	0,072	0,264	0,053	0,585
Потенціал інноваційного розвитку	0,171	0,227	0,105	0,000

Таблиця 4 – ПІР ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»

Показники	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р
Ринковий потенціал	0,363	0,309	0,323	0,393
Інноваційний потенціал	0,571	0,632	0,190	0,096
Інтелектуальна складова	0,407	0,518	0,372	0,413
Інформаційна складова	0,900	1,000	0,451	0,140
Інтерфейсна складова	0,230	0,000	0,000	0,000
Науково-дослідна складова	0,514	0,667	0,000	0,000
Виробничо-збутової потенціал	0,548	0,356	0,398	0,446
Фінансова складова	0,373	0,290	0,214	0,343
Кадрова складова	0,808	0,831	0,780	0,923
Технологічна складова	1,000	0,147	0,081	0,000
Маркетингова складова	0,506	0,416	0,557	0,530
Організаційно - управлінська складова	0,053	0,094	0,356	0,434
Потенціал інноваційного розвитку	0,484	0,411	0,323	0,256

Як бачимо з наведених даних, поточний стан у промислових підприємств суттєво відрізняється. При цьому, на нашу думку, на показники ринкового та виробничо-збутового потенціалів істотно впливає саме інноваційна активність підприємства. Наприклад, стан та динаміка ПІР ПАТ «Завод Промзв'язок» свідчить про неспроможність, або відсутність бажання керівництва підприємства використовувати у своїй діяльності новачі та сучасні технології.

Висновки. Досліджено сучасний стан та погляди вітчизняних науковців на концептуальні та теоретико-методологічні засади формування та оцінку інноваційного потенціалу підприємства, його інноваційної активності та готовності до інноваційної діяльності. Для оцінки інноваційного стану підприємства було обрано запропонований науковцями методологічний підхід, згідно якому інноваційність розглядається як комплекс взаємопов'язаних ресурсів та здатності до їх реалізації – сукупність інноваційного потенціалу, ринкового потенціалу та виробничо-збутового потенціалу підприємства, які у сукупності відображаються потенціалом інноваційного розвитку (ПІР). У статті запропоновані основні етапи оцінки стану потенціалу інноваційного розвитку у стратегічному аспекті. Узагальнюючи пропозиції вчених щодо показників оцінювання інноваційної діяльності запропонована система часткових показників, яка була використана для оцінки потенціалів інноваційного розвитку машинобудівних підприємств Харківського регіону. Було запропоновано визначити інтегральні показники підсистем ПІР, а саме - інноваційного, ринкового та виробничо-збутового потенціалів методом адитивної згортки. З урахуванням того, що різні складові ПІР характеризують вплив на інноваційну діяльність підприємства різних видів середовищ, було запропоновано комплексну оцінку потенціалу інноваційного розвитку розраховувати за методом мультиплікативної згортки.

Запропоновано згідно із принципом поліваріантності кількісні значення інтегральних показників розподіляти у відповідності з якісними рівнями інноваційного потенціалу розвитку: негативним (низький рівень), середнім (середній

рівень) і позитивним (високий рівень), або на більшу кількість рівнів, які пропонують використовувати науковці у відповідності з універсальною шкалою Харрінгтона.

Результати оцінки потенціалу інноваційного розвитку 18 підприємств Харківського регіону свідчать про те, що незважаючи на загальний негативний стан зовнішнього середовища, поточний стан ППР машинобудівних підприємств суттєво відрізняється. На думку авторів головною причиною цього є позиція, розуміння і відношення керівництва підприємств до інноваційного розвитку, а також стан інноваційної культури підприємства.

Розроблена та обґрунтована у дослідженні система часткових показників, складових і потенціалів підсистем ППР, дозволяє здійснювати моніторинг ППР і розробляти ефективні інноваційні управлінські рішення щодо вибору доцільних стратегій управління потенціалом інноваційного розвитку у відповідності з загальнооекономічною стратегією підприємства.

Список літератури: 1. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент : підручник. / С. М. Ілляшенко – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с. 2. Ілляшенко С. М. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Торговий дім «Папірус», 2011. – 644 с. 3. Козьменко С. Н. Потенціал інноваційного розвитку підприємства: монографія / под ред. д.е.н., проф. Козьменко С. Н., – Суми: Деловые перспективы, 2005. – 256 с. 4. Косенко А. П. Экономическая оценка инновационного потенциала: монография / А. П. Косенко, Д. Коциски, О. И. Маслак, [и др.] под ред. д.е.н., проф. Перервы П. Г. и д.е.н., проф. Коциски Д., – Мишк. Техн. ун-т, 2009. – 166 с. 5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 6. Перерва П. Г. Управление инновационной деятельностью : учебное пособие : в 3 ч. Ч.1 Основы инновационного менеджмента и экономики инноваций / П. Г. Перерва, С. Н. Глаголев, С. А. Мехович и др.; под общ. ред. П. Г. Перервы, С. Н. Глаголева – Белгород : Харьков : Изд-во БГТУ, 2012. 545 с. 7. Перерва П. Г. Організація і управління інноваційною діяльністю : підручник / П. Г. Перерва, М. И. Погорелов, С. А. Мехович – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1057 с. 8. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення : Монографія. – Львів: Націон. ун-т «Львівська

політехніка», 2002. – 315 с. 9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с. 10. Шипуліна Ю. С. Управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: Автореф. дис. канд. економ. наук: 08.02.02 / Сумської державний ун-т МОН України. – Видавництво СумДУ, 2006. – 18 с. 11. Шипуліна Ю. С. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / за ред. к.е.н., доц. Ю. С. Шипуліної. – Суми: ТОВ ТД Папірус, 2012. – 458 с.

Bibliography (transliterated): 1. Ilyashenko S. M. *Innovatsiynny menedzhment* : pidruchnyk. / S. M. Ilyashenko – Sumy : VTD «Universytet-s'ka knyha», 2010. – 334 s. 2. Ilyashenko S. M. *Problemy i perspektivy rynkovo-oriyetovanoho upravlinnya innovatsiynym rozvytkom: monohrafiya* / za red. d.e.n., prof. S. M. Ilyashenka. – Sumy: TOV «Torhovyy dim «Papirus», 2011. – 644 s. 3. Koz'menko S. N. *Potentsyal ynnovatsiynnoho rozvytya predpryatyia: monohrafiya* / pod red. d.e.n., prof. Koz'menko S. N., – Sumy: Delovye perspektivy, 2005. – 256 s. 4. Kosenko A. P. *Ekonomicheskaya otsenka ynnovatsiynnoho potentsyala: monohrafiya* / A. P. Kosenko, D. Kotsysky, O. I. Maslak, P. [y dr.] pod red. d.e.n., prof. Perervy P. H. y d.e.n., prof. Kotsysky D., – Myshkol'ts : Myshk. Tekhn.un-t, 2009. – 166 s. 5. Krasnokut-s'ka N. S. *Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka* : navch. posib. / N. S. Krasnokut-s'ka. – K.: Tsentrv navchal'noy literatury, 2005. – 352 s. 6. Pererva P. H. *Upravlenye ynnovatsiynnoy deyatel'nost'yu* : uchebnoe posobyie : v 3 ch. CH.1 Osnovy ynnovatsiynnoho menedzhmenta y ekonomiky ynnovatsyy / P. H. Pererva, S. N. Hlaholev, S. A. Mekhovych y dr.; pod obshch. red. P. H. Perervy, S. N. Hlaholeva – Belhorod : Khar'kov : Yzd-vo BHTU, 2012. 545 s. 7. Pererva P. H. *Orhanizatsiya i upravlinnya innovatsiynoyu diyal'nistyu* : pidruchnyk / P. H. Pererva, M. Y. Pohoryelov, S. A. Mekhovych – Kharkiv : NTU «KHPi», 2008. – 1057 s. 8. Chukhray N. I. *Formuvannya innovatsiynnoho potentsialu pidpryyemstva: marketynhove i lohistychnye zabezpechennya* : Monohrafiya. – L'viv: Natsion. un-t «L'viv's'ka politekhnika», 2002. – 315 s. 9. Fedonin O. S. *Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka* : navch. posibnyk / O. S. Fedonin., I. M. Ryepina, O. I. Oleksyuk – K.: KNEU, 2004. – 316 s. 10. Shypulina U. S. *Upravlinnya potentsialom innovatsiynnoho rozvytku promyslovykh pidpryyemstv*: Avtoref. dys. kand. ekonom. nauk: 08.02.02 / Sums'koyi derzhavnyy un-t MON Ukrayiny. – Vydavnytstvo SumDU, 2006. – 18 s. 11. Shypulina U. S. *Mekhanizm upravlinnya potentsialom innovatsiynnoho rozvytku promyslovykh pidpryyemstv* : monohrafiya / za red. k.e.n., dots. U. S. Shypulinoyi. – Sumy: TOV DD Papirus, 2012. – 458 s.

Надійшла(received) 12.06.2015

Пантелєєв Михайло Сергійович – кандидат технічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.:(050) 327-15-96; e-mail: p_ms@mail.ru.

Pantelieiev Mixail Sergeevich – Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Associate Professor at the Department of Production organization and management personnel; tel.:(050) 327-15-96; e-mail: p_ms@mail.ru.

Побережна Наталія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; тел.:(050) 400-14-88; e-mail: pn.24@mail.ru.

Poberezhna Nataliia Mykolaivna – Candidate of Economics Sciences (Ph. D.), National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Associate Professor at the Department of Economic Analysis and Accounting; tel.:(050) 400-14-88; e-mail: pn.24@mail.ru.

Ярошенко Антон Олександрович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.:(063) 455-61-51; e-mail: xtei@mail.ru.

Yaroshenko Anton Oleksandrovych – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», undergraduate of production organization and management personnel; тел.:(063) 455-61-51; e-mail: xtei@mail.ru.

В. І. ЗАХАРЧЕНКО

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З НАДАННЯ РЕМОНТНИХ ПОСЛУГ

Обґрунтовано актуальність дослідження ринку ремонтних послуг та особливостей стратегічного управління підприємствами, що функціонують на ньому. Проаналізовано ринок ремонтних послуг. Визначено сучасний стан та тенденції розвитку промислових підприємств, що функціонують на ньому, та їх споживачів. Виявлено особливості стратегічного вибору промислових підприємств з надання ремонтних послуг. Зроблено висновки на основі отриманих результатів.

Ключові слова: промислові підприємства з надання ремонтних послуг, стратегічне управління, стратегічний вибір, ринок ремонтних послуг.

Вступ. В умовах глобалізаційних тенденцій світової економіки особливої актуальності набуває проблема пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, що стали суб'єктами глобальної конкуренції. Модернізація техніко-технологічної бази підприємств є одним з важливих напрямків в досягненні успішної ринкової конкурентної позиції.

На промислових підприємствах України, зокрема в обробній промисловості, ступінь зносу основних фондів є значним, а витратність виробництва є високою. Так, докорінного переоснащення техніко-технологічної бази потребують підприємства енергетики, машинобудування тощо, оновлення потужностей яких знаходиться в критичному стані. Крім того, забезпечення своєчасного якісного ремонту та технічного обслуговування існуючих потужностей підприємств є запорукою підтримки та зростання продуктивності устаткування й, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств в цілому. Надзвичайно важливим забезпечення робочого стану існуючого устаткування є для тих галузей промисловості, в яких якісний й своєчасний ремонт є запорукою їх безперервної роботи й недопущення зупинки діяльності. Це такі бюджетоутворюючі види промислової діяльності, як добування кам'яного, бурого вугілля, інших корисних копалин, металургія, виробництво готових металевих виробів, виробництво, передача та розподілення електроенергії тощо, що забезпечують економічну безпеку держави. В цьому зв'язку актуальності набуває аналіз стану ринку ремонтних послуг, тенденцій його розвитку та особливостей стратегічного вибору промислових підприємств, що функціонують на ньому.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблема стратегічного управління та розробки стратегій підприємств досліджується такими зарубіжними й вітчизняними вченими, як Г. Азоев, І. Ансофф, М. Кириченко, Ф. Котлер, І. Луконін, Б.М. Мізюк, Г. Мінцберг, М. Портер, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, Ю. Рубін тощо. Використовуючи результати аналізу існуючих підходів до формування стратегій підприємств, можна констатувати, що основна увага приділяється процесу розробки стратегій та змісту стратегій. Загальні підходи до вибору стратегій досліджують такі вчені, як Г. Азоев,

Ф. Котлер, М. Портер, Ю. Рубін, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, [1, 3, 6, 7, 8], а стратегічні особливості окремих сфер, галузей – М. Кириченко, І. Луконін, О. Штейн [2, 4, 10]. Не дивлячись на чисельність публікацій, такі проблемні питання, як особливості стратегічного вибору підприємств з надання ремонтних послуг залишаються відкритими.

Мета статті – аналіз ринку ремонтних послуг та виявлення особливостей стратегічного управління промисловими підприємствами, що функціонують на ньому.

Результати дослідження. В умовах ринкових трансформацій підвищення ефективності діяльності підприємств та конкурентоспроможності на ринку неможливо без здатності швидкої адаптації до мінливості зовнішнього середовища, що характеризується невизначеністю та нестабільністю поведінки споживачів, конкурентів, постачальників ресурсів, партнерів. Разом з тим, діяльність підприємств повинна бути цілеспрямованою, продуманою та має відповідати внутрішнім можливостям. В таких умовах реалізація місії сучасного підприємства та досягнення його цілей як суб'єкта жорсткої ринкової конкуренції неможливі без формування відповідної стратегії. В той же час для створення та підтримки стійких конкурентних переваг підприємства його стратегія повинна відповідати ринковим умовам господарювання. Тому вкрай важливим є визначення сучасного стану та тенденцій розвитку промислових підприємств з надання ремонтних послуг та галузей, до яких належать їх споживачі.

Промислові підприємства з надання послуг ремонту і монтажу машин і устаткування відносяться до складу переробної промисловості. В її структурі вони займають незначну частку за обсягом реалізованої продукції, що зображено на рис. 1 [5].

З рис. 1 видно, що послуг ремонту і монтажу машин і устаткування за січень-жовтень 2015 р. надано на 9824,6 млн.грн., що становить приблизно 1% від загального обсягу реалізованої продукції переробної промисловості [5].

Не зважаючи на невелику частку в загальному обсязі реалізованої продукції переробної промисловості, що приходить на ремонт і монтаж машин і устаткування, даний вид діяльності має велике значення для всієї промисловості.

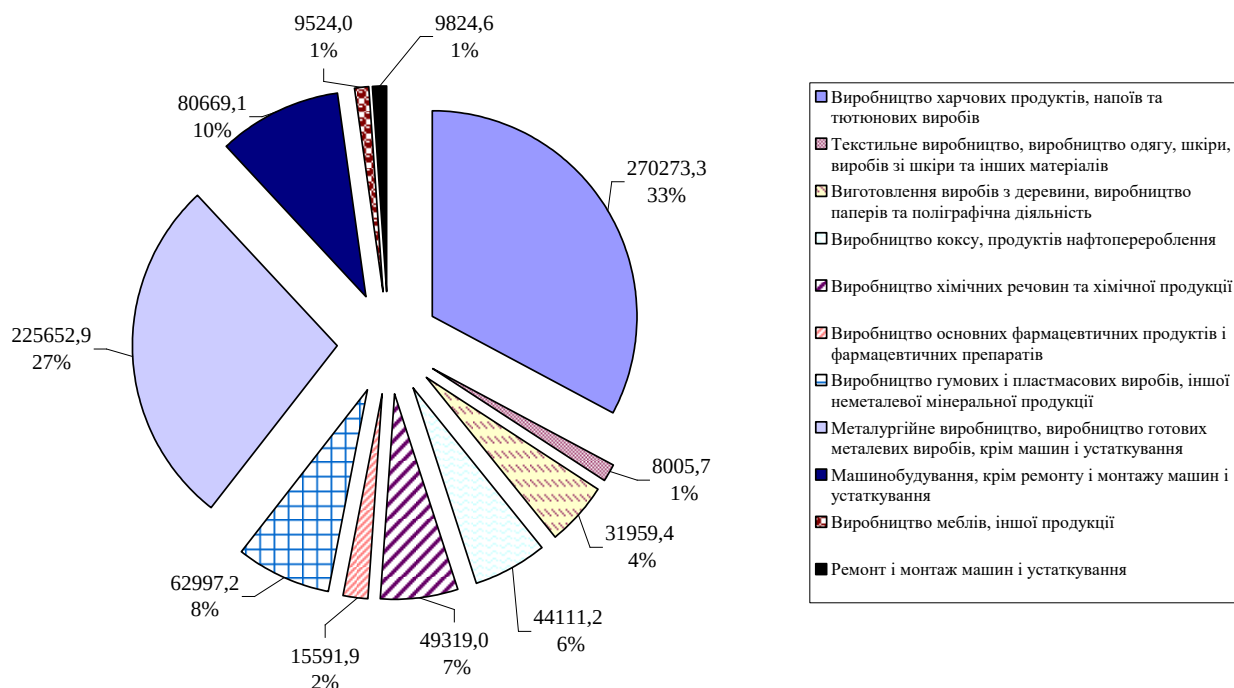


Рис. 1 – Місце ремонту і монтажу машин і устаткування в переробній промисловості за обсягом реалізованої продукції в млн. грн. й % за січень-жовтень 2015 року

Він включає спеціалізований ремонт, технічне обслуговування, установлення та монтаж виробів, що були виготовлені у промисловому секторі, з метою приведення у робочий стан машин, устаткування тощо. Забезпечення загального і планового технічного обслуговування цих виробів запобігає його передчасному ремонту та є надзвичайно важливим.

Географічну структуру ринку збуту послуг ремонту і монтажу машин і устаткування проілюстровано на рис. 2 [5].

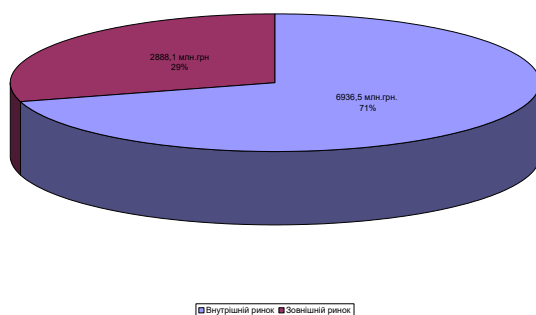


Рис. 2 – Структура ринку збуту послуг ремонту і монтажу машин і устаткування за січень-жовтень 2015 р.

Як наочно зображено на рис. 2, переважним ринком збуту послуг ремонту і монтажу машин і устаткування є внутрішній, ємність якого за січень-жовтень 2015 р. склала 6936, 5 млн.грн. (71% загального обсягу реалізації за видом промислової діяльності) [5]. Така структура ринку збуту зумовлена,

головним чином, невинуватістю, в більшості випадків, звернення споживачів до іноземних підприємств, що здійснюють технічне обслуговування устаткування у зв'язку з великою часткою витрат на транспортування в загальній вартості ремонтних послуг. Але для споживачів з близького зарубіжжя та тих, ремонт, устаткування яких здійснюється на місці, можуть бути вигідними послуги, надані іноземними підприємствами за умови їх меншої вартості. Дані особливості слід брати до уваги підприємствам з надання ремонтних послуг при визначенні цільових сегментів ринку.

Дані підприємства, починаючи з 2010 р., відповідно до класифікації видів економічної діяльності – 2010 Держстату України, входять до складу такої групи видів промислової діяльності, як ремонт і монтаж машин і устаткування, виробництво меблів, іншої продукції. Розглянемо її основні показники стану та тенденції розвитку.

У 2010-2014 рр. відбувається збільшення обсягів реалізації продукції підприємств, що здійснюють ремонт і монтаж машин та устаткування, виробництво меблів, іншої продукції з 22712,0 млн. грн. до 30956,4 млн. грн. [5]. Переважаюча більшість даних підприємств за досліджуваний період є прибутковою. Але, разом з тим, спостерігається негативна динаміка в зменшенні рентабельності операційної діяльності підприємств, що здійснюють ремонт і монтаж машин та устаткування, виробництво меблів, іншої продукції з 4,4 % у 2010 р. до -2,1% у 2014 р. [5]. Для виявлення причин такої негативної динаміки, зважаючи на тенденцію до падіння рівня рентабельності в

промисловості в цілому за цей період, доцільним є аналіз прибутковості основних споживачів підприємств з надання ремонтних послуг. Динаміка

чистого прибутку (збитку) підприємств з ремонту і монтажу машин та устаткування та їх основних споживачів наведено на рис. 3 [9].

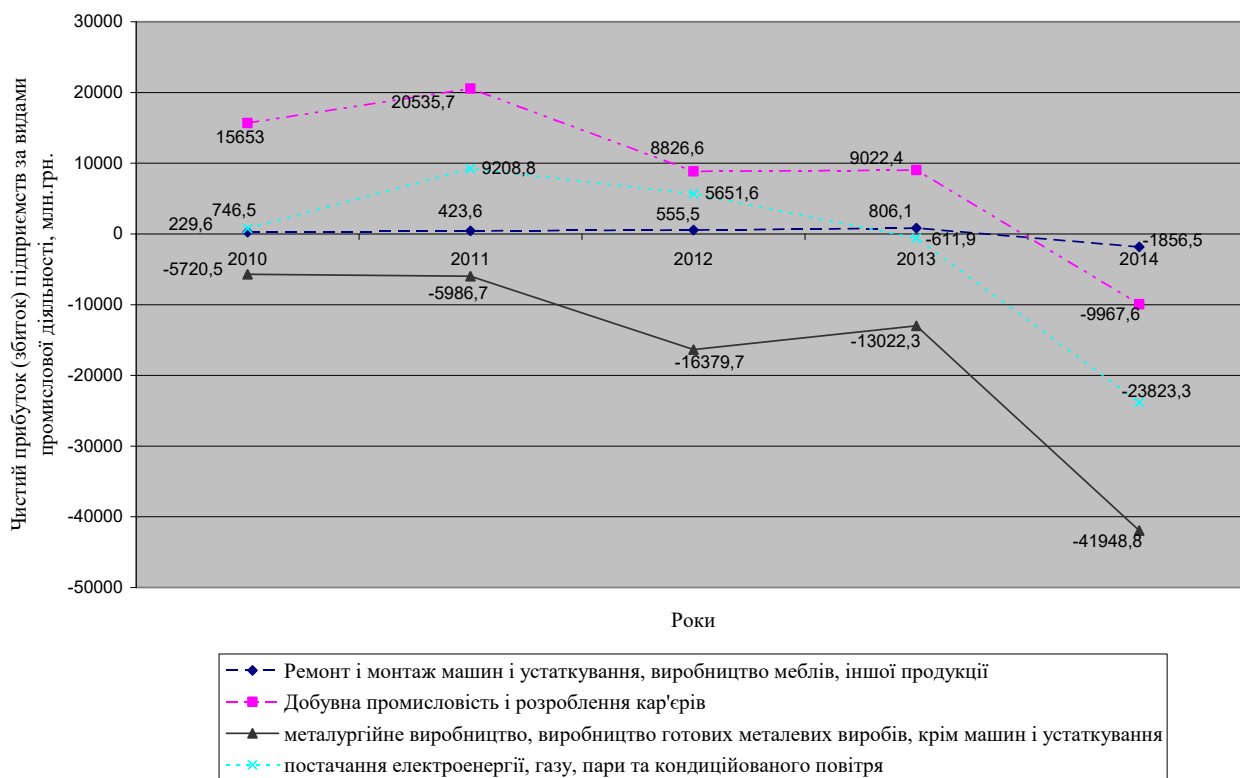


Рис. 3 – Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств з ремонту і монтажу машин та устаткування та їх основних споживачів

Основними споживачами послуг ремонту і монтажу машин та устаткування є підприємства електроенергетики, металургії, гірничо-видобувної промисловості.

Як наочно проілюстровано на рис. 3, починаючи з 2012 р., в видах економічної діяльності основних споживачів послуг ремонту і монтажу машин та устаткування з'являється тенденція до зменшення їх прибутку, який перетворюється навіть в збиток у 2013 р. в постачанні електроенергії, газу та кондиційованого повітря та у 2014 р. в добувній промисловості та розробленні кар'єрів. Слід відмітити, що у 2010-2014 рр. металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування має найгірший стан, що характеризується постійною прогресуючою збитковістю.

Оскільки успішність підприємств з надання ремонтних послуг залежить від стану своїх споживачів, оскільки ці негативні тенденції не могли не вплинути й на їх діяльність. Так, прибутковість в таких видах промислової діяльності, як ремонт і монтаж машин і устаткування, виробництво меблів, іншої продукції перетворюється в збитковість лише у 2014 р. Звичайно, це свідчить про від'ємну результативність діяльності даних підприємств, стан яких все ж таки не на стільки погіршився, як у видах промислової діяльності їх споживачів, що більшою

мірою зумовлено наступними причинами. Під час скрутної макроекономічної ситуації в країні, а відтак, нестачі інвестиційних ресурсів, більшість підприємств змушені до відмови від придбання нового обладнання та модернізації існуючого, потребу в якому приходится задовольняти шляхом ремонту устаткування з високим ступенем морального й фізичного зносу, що насправді підлягає оновленню та заміні на таке, що відповідає сучасному рівню науково-технічного прогресу. Тому навіть збиткові промислові підприємства в переважній більшості пред'являють попит на ремонтні послуги. Хоча потреба в послугах ремонту устаткування може й не скорочуватись, але в таких умовах виникає проблема неплатоспроможного попиту, що в кінцевому рахунку негативно впливає на ефективність діяльності підприємств, що надають їх. Тому для досліджуваних підприємств необхідною є стратегічна орієнтація на більш прибуткових споживачів.

Оскільки ринок збуту ремонтних послуг обмежується порівняно вузькими рамками платоспроможного попиту, оскільки узгодженість між потребами споживачів в кількості та якості ремонтних послуг та можливостями їх надання виробниками має складати основу при їх стратегічному визначенні.

Інноваційність підходів до процесу організації виробництва та управління підприємством є одним з важливих чинників, що впливають на

результативність реалізації потенціалу підприємства. В умовах прискорення науково-технічного прогресу та конкуренції, що набула характер глобальної, одним з способів підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств з надання ремонтних послуг є створення продукту з інноваційним наповненням. Саме такі послуги можуть стати запорукою прихильності споживачів з сучасною техніко-технологічною базою, що впроваджують новітні технології у виробництво, як наслідок, мають порівняно низьку його витратність та високу ефективність й потребують відповідного рівня ремонтних послуг.

В умовах глобальної конкуренції відносини з конкурентами трансформуються й можуть набувати форми партнерського співробітництва. Особливо актуальним є таке співробітництво для промислових підприємств, що відрізняються номенклатурним рядом послуг та мають прихильників серед споживачів, що потребують більш широкого їх спектру.

Висновки. Промислові підприємства з надання ремонтних послуг та ринок, на якому вони функціонують, мають свої особливості, які необхідно враховувати при стратегічному управлінні.

Так, ринок збуту ремонтних послуг обмежується порівняно вузькими рамками платоспроможного попиту. Тому узгодженість між потребами споживачів в кількості та якості ремонтних послуг та можливостями їх надання виробниками, а також орієнтація на більш прибуткових споживачів має складати основу при стратегічному визначенні промислових підприємств з надання ремонтних послуг. При визначенні цільових сегментів ринку промисловим підприємствам з надання ремонтних послуг необхідним є визначення доцільності включення до їх складу іноземних споживачів. На прийняття відповідних стратегічних рішень впливає територіальна близькість зі споживачами, налагодженість зв'язку з ними, можливість надання ремонтних послуг на місці, тобто ті чинники, що впливають на вартість й, як наслідок, конкурентоспроможність послуг. Для підприємств, що досліджуються, створення продукту з інноваційним наповненням є запорукою прихильності споживачів, що впроваджують новітні технології у виробництво й, як наслідок, мають порівняно низьку його витратність, високу ефективність й потребують відповідного рівня ремонтних послуг. В результаті трансформації

відносин з конкурентами доцільним є партнерське співробітництво з ними.

В рамках проблеми, що розглядається, предметом подальших досліджень може стати розробка стратегій промислових підприємств з надання ремонтних послуг з урахуванням їх виявлених особливостей.

Список літератури: 1. Азов Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с. 2. Кириченко М. М. Альтернативні стратегії виходу банку на закордонні ринки / М. М. Кириченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 4. – С. 15-19. 3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М: Издат. Дом "Вильямс", 1998. – 1056 с. 4. Луконин И. С. Факторы стратегии управления активностью экономического развития интегрированной корпорации (ИК) / И. С. Луконин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 4. – С. 27-31. 5. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>. 6. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с. 7. Рубин Ю. Стратегии конкурентного поведения субъектов предпринимательства: поиск рационального выбора / Ю. Рубин // Общество и экономика. – № 2. – 2005. – С. 65-83. 8. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. – [12-е изд.]. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 928 с. 9. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>. 10. Штейн О. Стратегія комерційного банку на ринку банківських послуг / О. Штейн // Економіст. – 2006. – № 1. – С. 44-46.

Bibliography (transliterated): 1. Azoiev, G. L. *Konkurentsiya: analiz, strategiya i praktika*. Moscow: Tsentr ekonomiki i marketinga, 1996. Print. 2. Kyrychenko M. M. "Al'ternatyvni stratehiyi vykhodu banku na zakordonnii rynky." *Ekonomika. Finansy. Pravo*. № 4. 2005. 15-19. Print. 3. Kotler, F., Armstrong, G., et al. *Osnovy marketinga*. Moscow: Izdat. Dom "Vil'yams", 1998. Print. 4. Lukonin I. S. "Faktory strategii upravleniya aktivnost'yu ekonomicheskogo razvitiya integrirovannoy korporatsii (IK)." *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. № 4. 2004. 27-31. Print. 5. *Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystiky Ukrainy*. "Obsyah realizovanoyi promyslovoyi produktsiyi za vydamy diyal'nosti. Rentabel'nist' operatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv za vydamy promyslovoyi diyal'nosti." 2015 <<http://ukrstat.gov.ua/>>. 6. Porter, M. E. *Stratehiya konkurentsiyi: metodyka analizu haluzey i diyal'nosti konkurentiv*. Kyiv: Osnovy, 1997. Print. 7. Rubin, Yu. "Strategii konkurentnogo povedeniya sub'ektiv predprinimatel'stva: poisk ratsional'nogo vybora." *Obshchestvo i ekonomika*. № 2. 2005. 65-83. Print. 8. Thompson, A. A. and A. Dzh. Striklend. *Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlya analiza*. Moscow: Izdat. Dom "Vil'yams", 2005. Print. 9. *Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystiky Ukrainy*. "Chystyy prybutok (zbytok) pidpryyemstv za vydamy promyslovoyi diyal'nosti." 2015 <<http://ukrstat.gov.ua/>>. 10. Shteyn O. "Stratehiya komertsynohoho banku na rynku bankiv'skykh posluh." *Ekonomist*. № 1. 2006. 44-46. Print.

Надійшла (received) 12.06.2015

Захарченко Віталій Іванович – доктор економічних наук, професор, Одеський національний політехнічний університет, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності; тел.: (095) 538-80-92.

Zaharchenko Vitaliy Ivanovych – Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Odessa National Polytechnic University, Professor at the Department of management of foreign economic activity and innovation; tel.: (095) 538-80-92.

В.В. БЛАГА, А.В. ШЕВЕРДІНА, В.В. БЛАГОЙ

КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ: ЗАХИСТ, ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Актуальність дослідження обумовлена відсутністю чіткого механізму правового захисту та економічного регулювання такого поняття як комерційна таємниця. В статті позначені межі існуючого законодавства щодо регулювання захисту комерційної таємниці та відповідальності за її розголошення. Предметом дослідження є правові аспекти захисту комерційної таємниці на підприємствах в Україні. Метою дослідження є визначення механізмів становлення інформації про підприємство комерційною таємницею. Результати: проведено дослідження законодавства, що стосується інформаційної безпеки в Україні.

Ключові слова: комерційна таємниця, інтелектуальна власність, комерційна діяльність, економіка підприємства, захист інформації

Вступ. Загальна економічна ситуація в Україні, щоденне соціальне напруження, зміни у законодавчій системі – все це негативно впливає на стан вітчизняних підприємств, процеси їх функціонування та розвитку. В таких умовах одним з чинників, що забезпечують належний рівень економічної безпеки стає захист інформації щодо об'єктів, конкретних напрямів та способів реалізації конкурентоспроможності підприємства в обраній галузі шляхом встановлення режиму комерційної таємниці. Отже, вирішення проблеми організації захисту комерційних таємниць підприємств має практичне значення та відповідає найважливішим потребам сучасності.

Стаття розглядає правовий механізм що регулює захист комерційної таємниці, способи охорони права на комерційну таємницю і відповідальність за порушення таких прав в Україні, а також становлення законодавства про комерційну таємницю. Окрім того надані основні напрямки вдосконалення вищезазначеного правового механізму.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Право на комерційну таємницю регулюється різними інститутами права в Україні, проблема регулювання режимів її охорони розглянуті в рамках правового захисту такими вченими: О.О. Кузнецов, С.П. Євсєєв, С.В. Кавун [1], Ю.В. Носік [2] та ін. Деякі автори розглядають комерційну таємницю виключно як об'єкт інтелектуальної власності: П.М. Клименко [3], С.О. Довгий, В.О., Жаров, В.О. Зайчук [4], П.Б. Мегтс, О.П. Сергєєв [5], та ін. На сьогоднішній день нерозкритою є проблема захисту комерційної таємниці суб'єктів підприємницької діяльності в системі їх економічної безпеки.

Невирішена складова загальної проблеми. Комерційна таємниця відіграє важливу роль в забезпеченні конкурентоздатності підприємства. Тому правовласник (власник або керівник підприємства) має право на її захист від неправомірного використання. В Україні нормативно-правова база такого поняття як «комерційна таємниця» є досить нерозвинутою і потребує подальшого врегулювання як з економічної, так із правової сторони.

Мета статті - виділення ролі та основних напрямів забезпечення захисту комерційних таємниць як засобу забезпечення економічної безпеки підприємства та визначення механізмів становлення інформації про підприємство комерційною таємницею.

Результати дослідження. Інформація за режимом доступу розподіляється на обмежену в доступі та відкриту [6]. Через це доцільно позначити, що комерційна таємниця – це різновид інформації, що обмежена в доступі. Комерційна таємниця – секретна інформація, в тому контексті, що в цілому вона або в зазначеному форматі її складових є невідомою та важкодоступною для осіб, які звичайно працюють з таким видом інформації [7].

Традиційно економічний та правовий аналіз інституту комерційної таємниці розглядав лише інтереси підприємств, що захищають свій бізнес від конкурентів. При цьому ніколи не обговорювалось питання суспільної ефективності або навіть істотності існування такого інституту для суспільства.

Існування секрету комерційно суттєвої інформації призводить до асиметрії інформації та можна сказати, що суспільство недоотримає частку продукту, що міг бути вироблений, якщо б цією інформацією володіли б декілька підприємств. Ситуація аналогічна монополії з усіма видатками, що з неї виходять. Більш того інститут комерційної таємниці не розглядався з точки зору втаємничення відомостей щодо відношень з контрагентами. Під час того, коли покупець приймає рішення щодо угоди, він формує власне ставлення про придбаний товар, не маючи змоги отримати повну інформацію. А з іншого боку, продавець, що приймає участь в угоді, через існування комерційної таємниці, не має представлення про реальну оцінку покупцем його товару. Обидва випадки можуть призвести до укладання неефективних угод.

Завдяки ефективному функціонуванню комерційної таємниці з'являються нові підприємства, продукти та робочі місця, тому можна стверджувати, що такий інститут є необхідним.

Для чого тоді потрібен інститут комерційної таємниці економіці та суспільству? Який критерій ефективності існування комерційної таємниці? З огляду на вищесказане, таким критерієм буде створюваний стимул для розвитку підприємницької діяльності.

Які цілі за його наявності має держава, яка законодавчо захищає комерційну таємницю? Таких цілей по відношенню до ринкової економіки можна виділити п'ять:

1. Стимулювання підприємницької активності. Гарантуючи право на комерційну таємницю,

© В.В. Блага, А.В. Шевердіна, В.В. Благой, 2015

суспільство заохочує підприємницькі та винахідницькі здібності та сприяє розвитку підприємницького потенціалу.

2. Сприяння укріпленню морально-етичних основ суспільства. В здоровому суспільстві кожен його член поважно ставиться до конфіденційної інформації іншого. Наявність інституту комерційної таємниці говорить про високий ступінь морального розвитку суспільства.

3. Спрощене державне управління бізнесом. Державний захист права на комерційну таємницю підтримує довірливі відносини між державою та бізнесом. Це є гарантією соціальної стабільності та ефективної державної економічної політики.

4. Отримання позитивного результату від підприємницької діяльності. Комерційна таємниця це не засіб отримання прибутків, але умова що полегшує та в деякому сенсі гарантує їх отримання. Саме володіння інформацією визначає конкурентоздатність, успішність підприємця.

5. Комерційна таємниця як інструмент підтримки конкурентоздатності підприємства на ринку. Подвійна природа її втілюється в тому що навіть будучи абсолютним вираженням монопольної влади на деяку інформацію (навіть у більшому ступені ніж патент), одночасно комерційна таємниця є інструментом державної підтримки конкуренції.

Спираючись на це, приступаючи до визначення відомостей, що складають комерційну таємницю, необхідно виділити й проаналізувати можливі інтереси конкурентів. Найчастіше вони бажають одержати інформацію про:

- технологічні й технічні специфікації продукції, що випускається;
- маркетинг й стратегію цін;
- фінансове становище підприємства;
- прогнози розвитку в майбутньому;
- систему безпеки підприємства.

- умови контрактів та угод;

В організаційному плані роботи підприємства видається наказ про визначення відомостей, що включені до комерційної таємниці.

У ньому зазначаються:

- створення постійно діючої комісії з комерційної таємниці;
- визначення категорій персоналу, якому надається право користування інформацією, що була віднесена до категорії комерційної таємниці;
- порядок документування роботи з визначеними відомостями;
- строки підготовки переліку відомостей та строки його затвердження керівництвом.

Як правило, пропозиції щодо включення відомостей до категорії комерційної таємниці вносяться керівниками структурних підрозділів у вигляді доповідних, службових записок і т.п.

Для забезпечення єдиного підходу до відбору відомостей, які складають комерційну таємницю, на підприємстві може бути розроблена власна методика такого відбору. Окрім того, такий перелік повинен періодично корегуватися за терміном давності.

За оцінками закордонних та українських спеціалістів, основним джерелом витоку конфіденційної інформації є персонал підприємства. Частіше за все дії його у більшості випадків носять свідомий характер. Вони обумовлені, наприклад, бажанням помститися за несправедливе відношення в підрозділі підприємства або корисливими мотивами.

Саме тому для підприємства особливо важливо встановити індивідуальну відповідальність робітників за довірені їм комерційні таємниці. Те, що робітник усвідомлює можливість покарання за розголошення третім особам таємної інформації, грає важливу роль в профілактиці її витоку.

Однак слід зазначити, що, з одного боку, інформація, яка є об'єктом промислової власності, може і не нести комерційної таємниці, а з іншого – предметом комерційної таємниці може бути не тільки інформація, що є об'єктом промислової або інтелектуальної власності зокрема. Це і зумовлює назву злочину, тобто – підприємницьке шпигунство. Обов'язкова об'єктивна ознака підприємницького шпигунства – об'єктивна сторона, що реалізує здійснення активних дій.

В Україні суб'єктом такого роду злочину може бути лише фізична особа. Однак світовий досвід демонструє що підприємницьким шпигунством займаються та заробляють значні гроші деякі окремі юридичні особи, які використовують більшістю своєю протизаконні засоби отримання інформації [8].

У сучасних економічних умовах перед підприємствами постає завдання збереження як матеріальних цінностей, так і інформації. Сьогодні значна кількість керівників підприємств намагаються вживати заходи щодо захисту важливої з їх точки зору комерційної інформації. Проте на практиці виходить, що такі заходи не завжди мають системний характер. Це трапляється через відсутність належного законодавчого регулювання господарчих відносин, що стосуються охорони інформації.

За відсутності чітко позначених правових аспектів отримання, застосування, розповсюдження та зберігання інформації, що представляє собою комерційну таємницю, а також гарантій захисту такої інформації, норми, які містять покарання за правопорушення в цій галузі, не можуть ефективно застосовуватись, а їх реалізація в ряді випадків може спричинити порушення прав осіб. З цього можна винести, що правове регулювання таких відносин, є прерогативою спеціального законодавчого акту, якого на сьогодні не існує в Україні.

Діяльність для забезпечення інформаційної та економічної безпеки структурами підприємств взагалі не впроваджена. Вона присутня, але в більшості випадків лише як фізична та технічна система захисту. Проте подібного роду режимні методи не дозволяють, чи не в повному обсязі дозволяють, забезпечити охорону конфіденційної наукової, науково-технічної, технологічної інформації, інтелектуальної власності, маркетингової, інвестиційної, фінансової інформації підприємства тощо. Разом із тим проблема захисту цієї інформації з правової точки зору важлива вже

сьогодні, а актуальність її зростатиме з поглибленням економічних реформ.

Через новітні інформаційні технології державних кордонів майже не існує для обігу інформації. При цьому цим більше підприємство залучено до комерційного обігу, тим більша у нього потреба в охороні інтересів власної комерційної таємниці. Спираючись на підрахунки американських спеціалістів, втрата 20% інформації, що містить комерційну таємницю, веде до банкрутства підприємства на протязі місяця в 60 випадках із 100 [9]. Саме тому в ринковій економіці інформація є товаром, а її одержання, збереження, передача та використання мають підпорядковуватися законам товарно-грошових відносин, тобто інформація вже є об'єктом та інструментом управління.

За відсутності чітко визначених правових аспектів одержання, використання, поширення і зберігання інформації, яка має в собі комерційну таємницю, а також гарантій охорони такої інформації, норми, що містять покарання за правопорушення в цій сфері, не можуть ефективно застосовуватись, а їх реалізація в низці випадків може призвести до порушень прав осіб.

Таким чином, правове регулювання відносин щодо визначення, використання, поширення, збереження та захисту комерційної таємниці є прерогативою спеціального законодавчого акту, якого на сьогодні не існує.

Робота з організації забезпечення своєї економічної безпеки підприємницькими структурами взагалі не проводиться. Вона проводиться, але підприємці в більшості випадків використовують лише фізичну й технічну систему охорони. Однак подібні режимні заходи не дозволяють, чи не повною мірою дозволяють, забезпечити захист конфіденційної наукової, науково-технічної, технологічної інформації, ноу-хау, інтелектуальної власності, маркетингової, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємств, тобто найбільш цінного товару, продукції, послуг у підприємницькій діяльності.

А проблема правового захисту цієї інформації важлива вже сьогодні, і її актуальність зростатиме з поглиблення економічних реформ.

У ринковій економіці інформація стає товаром і її отримання, збереження, передача та використання повинні підпорядковуватися законам товарно-грошових відносин, тобто інформація стає об'єктом та інструментом управління.

За відсутності чітко позначених правових аспектів отримання, застосування, розповсюдження та зберігання інформації, що представляє собою комерційну таємницю, а також гарантій захисту такої інформації, норми, які містять покарання за правопорушення в цій галузі, не можуть ефективно застосовуватись, а їх реалізація в ряді випадків може спричинити порушення прав осіб. З цього можна винести, що правове регулювання таких відносин прерогатива спеціального законодавчого акту, якого на сьогодні не існує в Україні.

Висновки. Аналіз діючого законодавства та

положень наукової літератури дозволив визначити таке поняття як комерційна таємниця як інформацію конфіденційного характеру, що безпосередньо пов'язана з підприємницькою діяльністю суб'єктів права на цю діяльність та надає перевагу у конкурентній боротьбі через її невизначеність, а за розголошення якої настає юридична відповідальність і також існує особливий режим її охорони.

У існуючому законодавстві немає порядку захисту комерційної таємниці та не визначено точного механізму реалізації прав суб'єктів господарчої діяльності, що не надає належного захисту їх інтелектуальній власності та наносить матеріальні і нематеріальні збитки. Вирішення цієї проблеми можливе лише за умови розробки та прийняття – Закону України «Про комерційну таємницю», що посприє притягненню до адміністративної та кримінальної відповідальності за незаконне одержання, використання, збір та розголошення комерційної таємниці винних в цьому суб'єктів.

Часткова правова охорона комерційної таємниці може бути здійснена в рамках законів України «Про державну таємницю» та «Про науково-технічну інформацію» в частині, що стосується нерозкритої інформації.

Беручи до уваги, що процес організації системи захисту комерційної таємниці гнучкий, то для всіх його етапів властиве коригування: занесення нових типів конфіденційних даних до переліку і відповідного застосування нових носіїв, кола співробітників, які мають доступ до такої інформації, способів охорони тощо.

Тому становлення системи економічної безпеки підприємства або організації має проходити за умов узгодженої державної економічної політики з напрямками і заходами щодо забезпечення економічного захисту суб'єктів підприємницької діяльності. Окрім того виняткове місце відведено створенню системи захисту комерційних таємниць підприємств країни [10].

Існуючі на сьогодні в Україні протиріччя в нормативно-правових актах з визначенням комерційної таємниці можуть бути усунені лише за умови розробки та прийняття – Закону України «Про комерційну таємницю», який би врегулював правовий статус та шляхи захисту права на комерційну таємницю, або на основі внесення змін в існуючі законодавчі норми положень. Однак, другий варіант є досить складним, оскільки користувачі повинні одночасно використовувати цілий ряд законодавчих актів, які зазвичай мають протиріччя і несуть неоднозначне трактування основоположних правовідносин.

Для підвищення ефективності механізму правового захисту комерційної таємниці слід забезпечити діяльність структур на державному рівні для надання підприємствам послуг з розробки системи правового захисту інформації, консультування підприємств та суб'єктів господарчої діяльності з цих питань, готували б фахівців з захисту комерційних таємниць. Становлення ж самої системи економічної безпеки підприємства або організації має проходити

за умов узгодженої державної економічної політики з напрямками і заходами щодо забезпечення економічного захисту суб'єктів підприємницької діяльності.

Таким чином, формування системи економічної безпеки підприємства повинно здійснюватися в умовах узгодженості державної економічної політики з напрямками і заходами забезпечення економічного захисту суб'єкту господарювання. При цьому особливе місце належить створенню системи захисту комерційної таємниці підприємства.

Узагальнюючи, можна відзначити, що проблеми у сфері комерційної таємниці були і залишаються актуальними як для науковців, так і для практиків. На сьогодні немає закону України про охорону комерційної таємниці. Основною перешкодою для розробки закону є те, що інформація про комерційну таємницю внаслідок її конфіденційності не підлягає реєстрації. З цієї причини охоронних документів на неї ніхто не видає. До того ж виявити неправомірне використання такої інформації майже неможливо, оскільки встановити порушення і порушника дуже складно.

Список літератури: 1. Кузнецов О.О. Захист інформації та економічна безпека підприємства: монографія / О.О. Кузнецов, С.П. Євсєєв, С.В. Кавун. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 360 с. 2. Носік Ю.В. Права на комерційну таємницю в Україні: монографія / Ю.В. Носік. – К.: КНТ, 2007. – 240 с. 3. Клименко П.М. Інформація як об'єкт інтелектуальної власності, що потребує охорони / П.М. Клименко // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 16-17 травня 2001 року). – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2003. – С. 281-292. 4. Охорона інтелектуальної власності в Україні: монографія / С. О. Довгий, В. О. Жаров, В. О. Зайчук та ін. – К.: Форум, 2002. – 319 с. 5. Мэггс П.Б. Интеллектуальная собственность / П.Б. Мэггс, А.П. Сергеев. – М.: Юрист, 2000. – 400 с. 6. Закон України «Про інформацію» від 2 жовтня 1992 № 2657-ХІІ зі змінами та доповненнями. 7. Цивільний кодекс України (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 8. Блага В.В. Синергетичний підхід до дослідження фази кризи

фінансової системи підприємства / В.В. Блага, В.В. Благой, І.Ю. Марченко, К.Г. Романченко // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – №25 (1134). – С. 39-43. 9. Блага В.В. Удосконалення методики оцінки фінансового стану українських підприємств / В.В. Блага, В.В. Благой, А.В. Пась // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць: Випуск №2(7). – Харків: ХНАДУ, 2014. – С. 95–97. 10. Блага В.В. Методика визначення інтервального прогнозу динаміки прибутку підприємства з урахуванням особливостей його діяльності / В.В. Блага // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць: Випуск №1(2). – Харків: ХНАДУ, 2012. – С. 94–98.

Bibliography (transliterated): 1. Kuznetsov O.O. *Zahist Informatsiyi ta ekonomichna bezpeka pidpriemstva: monografiya* / O.O. Kuznetsov, S.P. Evseev, S.V. Kavun. – H.: HNEU, 2008. – 360 s. 2. Nosik Yu.V. *Prava na komertsylnu ta emnitsyu v Ukraini*: monografiya / Yu.V. Nosik. – K.: KNT, 2007. – 240 s. 3. Klimentko P.M. *Informatsiya yak ob'ekt intelektualnoyi vlasnosti, scho potrebuє ohoroni* / P.M. Klimentko // *Nederzhavna sistema bezpeki pidpriemstva yak sub'ekt natsionalnoyi bezpeki Ukraini*: zb. materiyaliv nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 16-17 travnya 2001 roku). – K.: Vid-vo Evrop. Un-tu, 2003. – S. 281-292. 4. *Ohorona intelektualnoyi vlasnosti v Ukraini*: monografiya / S. O. Dovgii, V. O. Zharov, V. O. Zaychuk ta in. – K.: Forum, 2002. – 319 s. 5. Meggs P.B. *Intellektualnaya sobstvennost* / P.B. Meggs, A.P. Sergeev. – M.: Yurist, 2000. – 400 s. 6. *Zakon Ukraini «Pro Informatsiyu» v id 2 zhovtnya 1992 № 2657-XII zi zmnami ta dopovnenniyami*. 7. *Tsivilnyi kodeks Ukraini (zi zmnami ta dopovnenniyami)* [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 8. Bлага V.V. *Sinergetichnyi pdhid do doslidzhennya fazi krizi finansovoyi sistemi pidpriemstva* / V.V. Bлага, V.V. Blagoy, I.Yu. Marchenko, K.G. Romanchenko // *Visnik natsionalnogo tehnlchnogo univrsitetu «Harkivskiy politehnichniy Institut. Seriya: Tehnlchniy progres i effektivnist virobništva*. – Harkiv: NTU «HPI». – 2015. – №25 (1134). – S. 39-43. 9. Bлага V.V. *Udoskonalennya metodiki otsinki finansovogo stanu ukraYinskih pldpriemstv* / V.V. Bлага, V.V. Blagoy, A.V. Pas // *Problemi i perspektivi rozvitku pldpriemstva*: ZbIrnik naukovih prats: Vipusk №2(7). – Harkiv: HNADU, 2014. – S. 95–97. 10. Bлага V.V. *Metodika viznachennya intervalnogo prognozu dinamiki pributku pidpriemstva z urahuvanniyam osoblivostey yogo dlyalnosti* / V.V. Bлага // *Problemi i perspektivi rozvitku pldpriemstva*: ZbIrnik naukovih prats: Vipusk №1(2). – Harkiv: HNADU, 2012. – S. 94–98.

Надійшла (received) 12.06.2015

Блага Вікторія Вікторівна - кандидат економічних наук, доцент, Національний автомобільно-дорожній університет, доцент кафедри економіки підприємства; тел.: (050)610-10-14; e-mail: blagavikvik@rambler.ru

Blaga Victoria Viktorivna - Candidate of Economic Science (Ph. D.), Docent, National Automobile and Highway University, Associate Professor at the Department of business economics, tel: (050)610-10-14; e-mail: blagavikvik@rambler.ru

Шевєрдіна Алла Володимирівна – студентка 3 курсу, Національний автомобільно-дорожній університет, кафедри економіки підприємства; тел: (063)518-69-34; e-mail: allasheverdina@rambler.ru

Sheverdina Alla Volodumirivna – 3rd year student, National Automobile and Highway University, at the Department of business economics, tel: (063)518-69-34; e-mail: allasheverdina@rambler.ru

Благой Віталій Валерійович - кандидат економічних наук, доцент, Національний автомобільно-дорожній університет, доцент кафедри економіки підприємства; тел.: (050)610-10-14; e-mail: blagavikvik@rambler.ru

Blagoy Vitaly Valerevich - Candidate of Economic Science (Ph. D.), Docent, Kharkiv National University of Construction and architecture, Associate Professor at the Department economy and management, tel: (050)610-10-14; e-mail: blagavikvik@rambler.ru

Я. А. МАКСИМЕНКО

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі участі України в міжнародній торгівлі. Проаналізовано зовнішньоторговельні відносини України з різними країнами світу. Розкрито динаміку торговельного обороту, торговельного сальдо, структуру експорту та імпорту, їх географічну спрямованість. Виявлено основні проблеми в області участі України в даному процесі. Запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельних відносин України.

Ключові слова: зовнішньоторговельні відносини, торговельний оборот, торговельне сальдо, структура експорту та імпорту, ефективність зовнішньоторговельних відносин.

Вступ. Міжнародна торгівля є однією з основних форм міжнародних економічних відносин, значення якої для розвитку національної економіки важко переоцінити. Міжнародна торгівля є важливим фактором підвищення ефективності використання ресурсів, а також джерелом валютних надходжень до економіки країни. У сучасній світовій економіці міжнародні економічні відносини взагалі, і міжнародна торгівля, зокрема, є одним із найважливіших чинників подальшого розвитку світового господарства. Всі країни світу беруть участь у міжнародній торгівлі, позитивно впливаючи на економічне зростання в цих країнах і в світі в цілому. Україна також бере участь у даному процесі, але, незважаючи на це, залишається невирішеною проблема підвищення ефективності зовнішньоторговельних відносин України. Необхідність аналізу даної проблеми та пошук шляхів її вирішення зумовлює актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженню та вирішенню проблем в галузі міжнародної торгівлі і участі України в даному процесі, присвячені праці таких вчених, як: Безуглий В.А., Колосова Ю.В., Пузанов І.І., Созанський Л.Й., Татарин Н.Б., Усенко О.А., Храмов В.О., Чайка І.В., Шевчук О.М. Однак, незважаючи на чисельні публікації і достатню розробленість даної проблеми, питання подальшої участі України в міжнародній торгівлі залишаються відкритими.

Мета статті. Метою роботи є аналіз зовнішньоторговельних відносин України, розробка рекомендацій щодо підвищення їх ефективності.

Результати дослідження. Процеси глобалізації і інтеграції, засновані на міжнародному розподілі праці і міжнародній спеціалізації, посилюють взаємодію і взаємозалежність країн, а також інтенсифікують міжнародну торгівлю. Ефективна участь України в міжнародній торгівлі є одним з найважливіших факторів забезпечення економічного зростання країни. Вибір напрямків спеціалізації країни зумовлений природними, кліматичними умовами, географічним положенням, наявністю людських, інвестиційних, технологічних, природних ресурсів, а, головне, ефективністю їх використання. Розглянемо ці питання більш детально.

Стосовно товарообороту України, слід зазначити наступне. Так, починаючи з 2005 року, товарооборот України мав тенденцію до збільшення, склавши в 2005

році 71183 млн. дол., в 2006 році 83092 млн. дол., в 2007 році 110252 млн. дол., а в 2008 році він зріс до 151525 млн. дол. В 2009 році спостерігалось його падіння до 85095 млн. дол., але з 2010 року товарооборот України знову почав зростати. В 2010 році він склав 112770 млн. дол., в 2011 році — 155088 млн. дол., в 2012 році — 159950 млн. дол. В 2013 році він знову зменшився до 149971 млн. дол., а за 9 місяців 2014 року він склав 90275 млн. дол. [5].

За цей же період експорт товарів мав аналогічну тенденцію. Зростання експорту відбувалось з 2005 до 2008 року, при цьому в 2005 році він склав 35024 млн. дол., в 2006 році — 38949 млн. дол., в 2007 році — 49840 млн. дол., в 2008 році — 67717 млн. дол. В 2009 році він скоротився до 40394 млн. дол., а вже з 2010 року почав зростати і склав в 2010 році 52191 млн. дол., в 2011 році — 69418 млн. дол., в 2012 році — 70236 млн. дол. В 2013 році експорт товарів скоротився до 64997 млн. дол., а за 9 місяців 2014 року він склав 43124 млн. дол. [5].

Імпорт товарів збільшувався з 36159 млн. дол. у 2005 році, 44143 млн. дол. у 2006 році, 60412 млн. дол. у 2007 році до 83808 млн. дол. у 2008 році. В 2009 році імпорт товарів скоротився майже вдвічі і склав 44701 млн. дол., а з 2010 року відбувалось його зростання. В 2010 році він склав 60579 млн. дол., в 2011 році — 85670 млн. дол., в 2012 році — 89714 млн. дол. В 2013 році він скоротився до 84974 млн. дол. За 9 місяців 2014 року імпорт склав 47151 млн. дол. [5].

Відносно торговельного сальдо слід зазначити наступне. З 2005 року баланс товарів був від'ємним і складав -1135 млн. дол. у 2005 році, -5194 млн. дол. у 2006 році, -10572 млн. дол. у 2007 році, а в 2008 році він склав -16091 млн. дол. У 2009 році він зменшився до -4307 млн. дол., в 2010 він вже склав -8388 млн. дол., у 2011 році зріс майже вдвічі до -16252 млн. дол., у 2012 році до -19478 млн. дол. У 2013 році баланс товарів складав -19997 млн. дол. За 9 місяців 2014 року баланс товарів також був від'ємним і складав -4027 млн. дол. [5].

В останні роки експорт і імпорт України зменшується. Так, за дев'ять місяців 2015 року експорт скоротився на 41% порівняно з аналогічним періодом попереднього року, а імпорт на 41,5% [1].

При цьому слід зазначити, що структура експорту і імпорту залишається несприятливою. Так, в загальному експорті питома вага металургійної продукції складає 27,6%, продовольчих товарів —

30,2%, машинобудівної продукції — 13,3%, продукції хімічної промисловості — 7,7% за 2014 рік. В імпорті переважали мінеральні продукти — 25,7% до загального імпорту, при цьому питома вага машинобудівної продукції складала 19,6%, продукції хімічної промисловості — 17,4% [3]. Структуру експорту та імпорту України в 2014 році

продемонстровано на рисунках 1 і 2 відповідно, що складено за даними платіжного балансу України [3]. Необхідно відмітити, що сировинна спрямованість експорту і залежність від енергоносіїв в імпорті спостерігалась на протязі досить тривалого періоду часу.

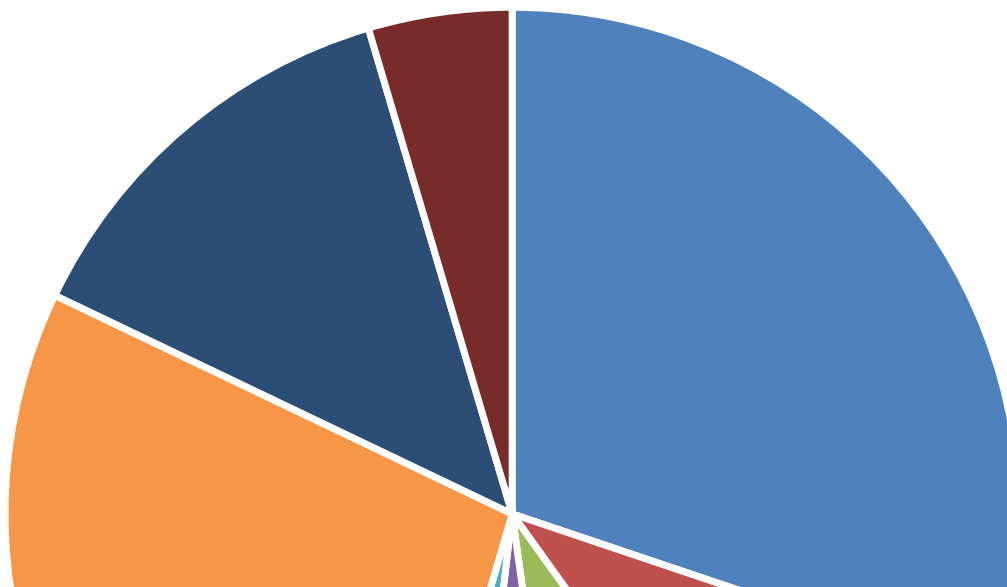


Рис. 1 – Структура експорту України в 2014 році.

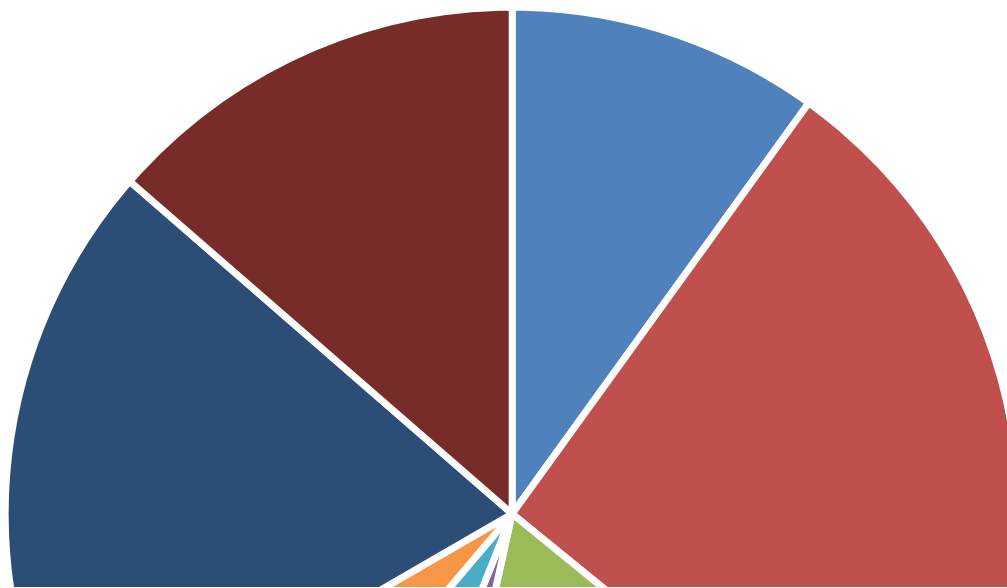


Рис. 2 – Структура імпорту України в 2014 році.

Слід зауважити, що висока частка сировини в експорті негативно впливає на подальший розвиток країни, знижуючи питому вагу обробної промисловості в валовому внутрішньому продукті. Тому важливим завданням є збалансованість

зовнішньої торгівлі не тільки за обсягом, а і за структурою, що суттєво визначає ефективність зовнішньої торгівлі.

Дослідження структури зовнішньої торгівлі України за географічними регіонами свідчить про

наступне. У 2013 році частка країн СНД в експорті України становила 35,8%, в тому числі Російської Федерації — 23,2%. На країни Європи довелося лише 26,3%, в тому числі на країни ЄС — 25,8%. Країни Азії займають в українському експорті 25,9%, Америки — 3,3%, Африки — 7,8%, Австралії — 0,1%. Слід зазначити, що за останні десять років частка країн СНД в експорті України в цілому збільшувалась, при цьому мінімальне значення спостерігалось у 2005 році — 31,5%, а максимальне в 2011 році — 38,3%. Частка країн Європи мала протилежну тенденцію при найменшому показнику в 2012 році — 24,8%, і найбільшому в 2006 році — 32,4%. При цьому найменший показник для країн Азії спостерігався в 2006 році — 21,7%, і найбільший в 2009 році — 30,0%.

В імпорті України частка країн СНД в 2013 р. була ще вище — 37,1%, при цьому частка Російської Федерації склала 27,4%. Частка країн Європи в імпорті України — 31,9%, в тому числі країн ЄС — 30,2%. Частка країн Азії в українському імпорті склала 17,0%, Америки—4,8%, Африки—0,8%, Австралії—0,1%. Слід відзначити, що найбільша питома вага країн СНД в імпорті спостерігалась у 2005 році — 45,9%, а найменша в 2013 році — 37,1%. Частка країн Європи в імпорті України в цілому зменшувалась, при цьому максимальне значення спостерігалось у 2006 році — 37,3%, а мінімальне в 2012 році — 29,0%. Частка країн Азії коливалась від 13,0% у 2005 році до 18,0% в 2012 році. В останні роки відбулись зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі України: зменшення частки країн СНД в експорті та імпорті на користь країн Європи і Азії[4].

Таким чином, основними торговельними партнерами України є країни СНД і Європи. Структура українського експорту та імпорту суттєво відрізняється за цими регіонами. За даними 2013 року, Україна експортує в СНД переважно машини та устаткування, транспортні засоби — 65,6% від загального обсягу даної групи товарів, деревину та вироби з неї — 59,1%, промислові вироби — 48,8%, продукцію хімічної промисловості — 51,0%, чорні й кольорові метали та вироби з них — 29,5%. В Європу експорт складають більшою мірою мінеральні продукти — 40,5% від загального обсягу даної групи товарів, деревина та вироби з неї — 29,6%, промислові вироби — 47,5%, продовольчі товари — 27,0%, машини та устаткування, транспортні засоби — 20,8%, чорні й кольорові метали та вироби з них — 26,4%. До країн Азії Україна експортує продовольчі товари — 36,5% від загального обсягу даної групи товарів, чорні й кольорові метали та вироби з них — 30,2%, мінеральні продукти — 39,4%, продукцію хімічної промисловості — 15,8%. В Африку Україна експортує продовольчі товари — 14,9% від загального обсягу даної групи товарів, чорні й кольорові метали та вироби з них — 10,3%, продукцію хімічної промисловості — 6,9%. До країн

Америки експорт складають продовольчі товари — 8,7% від загального обсягу даної групи товарів, продукція хімічної промисловості — 9,3%, чорні й кольорові метали та вироби з них — 3,6%[4].

Україна імпортує з країн СНД переважно мінеральні продукти — 80,5% від загального обсягу даної групи товарів, продукцію хімічної промисловості — 22,0%, деревину та вироби з неї — 22,3%, чорні й кольорові метали та вироби з них — 36,2%. З країн Європи імпортує деревина та вироби з неї — 67,3% від загального обсягу даної групи товарів, продукція хімічної промисловості — 55,3%, продовольчі товари — 43,2%, машини та устаткування, транспортні засоби — 45,3%, чорні й кольорові метали та вироби з них — 33,3%. Український імпорту з Азії — це переважно промислові вироби — 56,3% від загального обсягу даної групи товарів, машини та устаткування, транспортні засоби — 30,7%, чорні й кольорові метали та вироби з них — 28,2%, продовольчі товари — 20,1%. З Африки Україна імпортує продовольчі товари — 4,6% від загального обсягу даної групи товарів, мінеральні продукти — 1,1%. Імпорту з Америки складають переважно продовольчі товари — 18,2% від загального обсягу даної групи товарів, машини та устаткування, транспортні засоби — 7,2% [4].

Таким чином, спостерігається різна товарна структура експорту та імпорту до цих країн. Товари більш високого ступеня обробки переважають в експорті України до країн СНД та в імпорті з країн Європи. В той же час в українському імпорті з країн СНД і експорті до країн Європи домінують товари більш низького ступеня обробки. Зменшення частки країн СНД в зовнішньоторговельних відносинах України на користь інших країн світу супроводжується відповідними змінами в товарній структурі експорту та імпорту.

Торговельні відносини України широко диверсифіковані за географічними регіонами. Україна здійснює міжнародну торгівлю за різними товарними групами. Однак, не дивлячись на досить активну участь нашої країни в міжнародній торгівлі, останнім часом спостерігаються негативні тенденції, такі як: скорочення обсягів експорту і імпорту, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, зміни в структурі експорту на користь сировини, висока частка в імпорті мінеральних продуктів. Подальший розвиток торговельних взаємовідносин з торговельними партнерами забезпечить зростання ефективності виробництва на основі міжнародної спеціалізації, що сприятиме економічному зростанню в економіці України.

При вирішенні даної проблеми необхідним є врахування специфіки національної економіки.

Україна володіє рядом переваг, реалізація яких сприяє економічному розвитку та ефективності взаємодії нашої країни з іншими країнами світу. До них відносяться: наявність природних ресурсів,

висококваліфікованої робочої сили, здатність створювати нові технології, вигідне географічне положення. Тому необхідно максимально використовувати вказані переваги, розвиваючи власне високотехнологічне виробництво з урахуванням міжнародної спеціалізації.

Але, разом з тим, існує ряд факторів, що перешкоджають ефективному розвитку міжнародних економічних відносин. Це, насамперед, нерозвиненість ринкових інститутів, недосконалість законодавства та його мінливість тощо.

За рівнем розвитку громадянських свобод Україна займає досить високий рейтинг. Але за іншими категоріями, такими як: розвиток інфраструктури, стан довкілля та економічний розвиток - Україна займає гірші позиції. Досить складним є ведення бізнесу, існує високий поріг входження на ринки, і Україна має надзвичайно складну систему оподаткування порівняно з країнами Європи. Благополуччя громадян країни залежить від індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Він грає важливу роль, так як враховує тривалість життя, стан медицини та освіти. Відповідно до їхніх висновків, за останні п'ять років ІРЛП хоча і незначно, але виріс - з 0,69 до 0,71, і Україна перейшла в групу країн з високим індексом. Згідно з новим індексом розвитку людського потенціалу Україна посідає 69 місце. Даний рівень вдалося набрати за рахунок освіченості населення [2].

Висновки. Для підвищення ефективності зовнішньоторговельних відносин України необхідно:

- покращення структури експорту: підвищення питомої ваги товарів високого ступеня обробки;
- в імпорті зниження залежності від зовнішнього ринку, постачальників енергоносіїв;
- подальша диверсифікація зовнішньоторговельних відносин;
- максимальне використання економічного потенціалу для створення високоякісної конкурентоспроможної продукції.

Максименко Яна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (097) 230-93-64; e-mail: maksimenko.yana@gmail.com.

Maksymenko Iana Anatoliyivna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"; tel.: (097) 230-93-64; e-mail: maksimenko.yana@gmail.com.

Реалізація вказаних заходів сприятиме вирішенню даної проблеми.

Список літератури: 1. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. – 2015. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Коровяковская А.В. Интеграция Украины в Мировое хозяйство [Электронный ресурс] / А.В. Коровяковская // Электронный архив Харьковского национального экономического университета. – 2014. – Режим доступа: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4655/1.pdf>. 3. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2014 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17140287>. 4. Платіжний баланс і зовнішній борг України III квартал 2014 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14502222>. 5. Про стан платіжного балансу в III кварталі 2014 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916>.

Bibliography (transliterated): 1. Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy. "Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'." *Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy*. Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy, 2015. Web. 2015 <<http://www.ukrstat.gov.ua>>. 2. Korovjakovskaja A.V. "Integracija Ukrainy v Mirovoe hozjajstvo." *Jelektronnyj arhiv Har'kovskogo nacional'nogo jekonomicheskogo universiteta*. Har'kovskij nacional'nyj jekonomicheskij universitet, 2014. Web. 2015 <<http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4655/1.pdf>>. 3. Natsional'nyj bank Ukrainy. "Platizhnyj balans i zovnishnij borh Ukrainy 2014 rik." *Natsional'nyj bank Ukrainy*. NBU, 2015. Web. 2015 <<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17140287>>. 4. Natsional'nyj bank Ukrainy. "Platizhnyj balans i zovnishnij borg Ukrainy` III kvartal 2014 roku." *Natsional'nyj bank Ukrainy*. NBU, 2015. Web. 2015 <<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14502222>>. 5. Natsional'nyj bank Ukrainy. "Pro stan platizhnogo balansu v III kvartali 2014 roku." *Natsional'nyj bank Ukrainy*. NBU, 2015. Web. 2015 <<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916>>.

Надійшла (received) 12.06.2015

Н.И. ПОГОРЕЛОВ, С.Н. ПОГОРЕЛОВ

МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО НОТ

Эффективность деятельности предприятий и организаций во многом зависит от уровня организации труда. Научной надо считать такую организацию труда (НОТ), которая основывается на достижениях науки и передовом опыте, систематически внедряемых в производство, позволяет наилучшим образом соединить технику и людей в едином производственном процессе, обеспечивает наиболее эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, непрерывное повышение производительности труда, способствует сохранению здоровья человека, постепенному превращению труда в первую жизненную потребность.

Ключевые слова: научная организация труда, методика, эффективность, производительность, прирост

Введение. Необходимость разработки методики определения экономической эффективности мероприятий по НОТ вызвано тем, что в организациях и на предприятиях возобновляется процесс совершенствования организации труда как важное условие повышения производительности труда и эффективности производства. В этих условиях требуется оценить влияние научной организации труда на общие результаты работы предприятий, организаций и вклад работников, занятых ее внедрением.

Постановка задачи. Планы НОТ становятся составной частью дальнейшего развития организаций и при их разработке важно правильно обосновать их производственную целесообразность и рассчитать экономическую эффективность в денежном выражении в расчете на год. За разработку и внедрение эффективных методов организации производства и научной организации труда должно предусматриваться премирование работников организаций.

Премирование может производиться, в частности, за выполнение следующих работ:

- внедрение более совершенных форм и методов организации производства;
- осуществление мероприятий по совершенствованию организации рабочего места;
- осуществление мероприятий по рациональной организации трудовых процессов, внедрению передовых приемов и методов труда, обеспечивающих более высокую его производительность, улучшение использования оборудования, сырья и материалов; разработка и внедрение прогрессивных норм и нормативов по труду;
- совершенствование разделения и кооперации труда;
- обеспечение благоприятных условий труда и повышение культуры производства;
- совершенствование организации управления производством;
- внедрение более экономичных структур управления и нормативов численности работников.

Премии за разработку и внедрение эффективных методов организации труда устанавливаются в зависимости от годового экономического эффекта, получаемого в результате выполнения работ по НОТ, с учетом их важности и сложности.

Во всех указанных случаях оценка эффективности внедрения мероприятий должна базироваться на технико-экономических расчетах, научно обоснованных нормах и нормативах, показателях,

характеризующих новейшие достижения в области техники, экономики, физиологии и психологии труда.

Анализ состояния вопроса.

1. Экономическая эффективность внедрения мероприятий по научной организации труда определяется величиной снижения затрат живого и овеществленного труда и в итоге повышением производительности труда.

2. Экономическая эффективность мероприятий по НОТ рассчитывается в целях:

- обоснования наиболее эффективных форм организации труда;
- определения роста производительности труда и суммы годового экономического эффекта от внедрения мероприятий по НОТ;
- определения влияния мероприятий по научной организации труда на основные технико-экономические показатели работы и учета этого влияния при разработке дальнейшей деятельности организации;
- установления размера премий за внедрение мероприятий по НОТ.

3. Расчет экономической эффективности производится сопоставлением существующих нормативов или фактических трудовых, материальных и финансовых затрат на единицу (работ) до и после внедрения мероприятий по НОТ (фактические трудовые, материальные и финансовые затраты принимаются в расчет при отсутствии нормативов или в том случае, если эти затраты ниже нормативных).

4. При расчете экономии учитываются только те статьи затрат, по которым происходит изменения в связи с внедрением мероприятий. Расходы при этом должны быть скорректированы прямым счетом по фактически изменяющимся статьям; учитывать их в процентах к заработной плате не следует, так как это часто приводит к ошибкам в расчетах. Исключением может быть тот случай, когда мероприятие по НОТ проводится на отдельных участках производства или на отдельных технологических операциях и когда невозможно с достаточной точностью определить прямым расчетом эту экономию. Экономия по заработной плате (основной и дополнительной) рассчитывается только при изменении расценок или при высвобождении работников, вызванном внедрением мероприятий по НОТ.

5. Когда внедрение мероприятия приводит к снижению трудовых, материальных или денежных

затрат в нескольких цехах, в годовой экономический эффект включается вся полученная экономия. Если в результате внедрения по одним производственным участкам или цехам затраты снижаются, а по другим увеличиваются, то это также должно быть учтено при расчете экономической эффективности.

6. Экономическая эффективность определяется на следующих стадиях разработки и внедрения мероприятий по НОТ:

- на стадии проектирования (планирования) – расчетная эффективность – в целях обоснования проектных решений и выбора наиболее целесообразного их варианта;

- после внедрения – фактическая эффективность – для определения результатов внедрения мероприятий.

7. Экономическая эффективность внедрения мероприятий подсчитывается в расчете на год независимо от того, с какого времени внедрено мероприятие.

8. При экономическом сравнении вариантов должна быть обеспечена их сопоставимость на основе приведения к одинаковому объему продукции.

9. При определении суммы капитальных вложений, необходимой для приобретения нового оборудования в связи с внедрением мероприятий по НОТ, необходимо учитывать возможность использования действующего оборудования с соответствующим уменьшением в показателях эффективности суммы капитальных затрат и расходов на амортизацию.

10. Для определения экономической эффективности от внедрения мероприятий по НОТ необходим расчет единовременных затрат на выполнение этих мероприятий и себестоимости выпускаемой продукции до и после внедрения.

11. При внедрении типовых проектов организации труда на участках, в цехах или в целом на предприятии и организации (в производственном объединении), а также при внедрении комплексных мероприятий экономическая эффективность определяется в соответствии с изложенными в данном пособии принципами и методами.

Методы исследования 1. Основными общими показателями экономической эффективности мероприятий по НОТ, определяющими целесообразность их внедрения, являются:

- рост производительности труда;
- годовой экономический эффект (экономия приведенных затрат).

Наряду с этими показателями, используются и другие (частные) показатели:

- снижение трудоемкости продукции;
- относительная экономия (высвобождение) численности работников;
- прирост объема производства;
- экономия рабочего времени;
- экономия по элементам себестоимости продукции;

- прирост дохода (прибыли) за рубль затрат;
- срок окупаемости единовременных затрат.

2. Прирост производительности труда (П) в процентах определяется по показателям:

- выработки продукции на одного рабочего;
- экономии численности продукции;
- увеличения продолжительности фазы устойчивой работоспособности.

Прирост производительности труда в результате экономии численности работников рассчитывается по формуле:

$$П = \frac{Эч \times 100}{Ч_{ср} - Эч}, \quad (1)$$

где Эч – относительная экономия (высвобождение) численности работающих (рабочих) после внедрения отдельных мероприятий, человек;

Ч_{ср} – расчетная среднесписочная численность работающих (рабочих) по участку, цеху, предприятию, исчисленная на объем производства планируемого периода по выработке базисного периода, чел.

Прирост производительности труда в результате снижения трудоемкости определяется по формуле

$$П = \frac{100 \times T}{100 - T}, \quad (2)$$

где Т – процент снижения трудоемкости продукции в результате внедрения мероприятия;

$$T = \left(\frac{T_1}{T_2} - 1 \right) \times 100, \quad (3)$$

где Т₁ и Т₂ – трудоемкость продукции до и после внедрения мероприятия, нормо-ч.

Эффективность труда в значительной мере зависит от работоспособности человека, которая является физиологической основой производительности труда. Работоспособность человека постоянно изменяется. В течение смены, суток, недели можно выделить следующие ее фазы: вработываемость, устойчивая высокая работоспособность, падение работоспособности в связи с развивающимся утомлением. Если отвлечься от физиологической сущности каждой из этих фаз, то можно отметить, что в динамике работоспособности человека выделяются два уровня:

а) высокая работоспособность и соответствующая ей высокая выработка продукции;

б) пониженная работоспособность и соответствующая ей пониженная выработка продукции в единицу рабочего времени.

При улучшении условий труда увеличивается продолжительность фазы устойчивой работоспособности за счет соответствующего уменьшения продолжительности фазы пониженной работоспособности.

Прирост производительности труда в результате увеличения продолжительности фазы устойчивой работоспособности при улучшении условий труда рассчитывается по формуле

$$\Pi = \frac{P' - P}{P + 1} \times 100 \times K_n, \quad (4)$$

где P – удельный вес продолжительности фазы повышенной работоспособности в общем фонде рабочего времени до внедрения мероприятий, улучшающих условия труда;

P' – то же после внедрения мероприятий;

K_n – поправочный коэффициент, отражающий долю прироста производительности труда, обусловленную функциональным состоянием организма человека в различных условиях труда; принимается равным 0,20;

$$\Pi = \frac{(t'\phi_1 n_1 + t'\phi_2 n_2) - (t\phi_1 n_1 + t\phi_2 n_2) \times 100}{t\phi_1 n_1 + t\phi_2 n_2}, \quad (5)$$

где $t\phi_1, t\phi_2$ – суммарное время фазы соответственно повышенной и пониженной работоспособности до улучшения условий труда, ч;

$t'\phi_1, t'\phi_2$ – то же после улучшения условий труда, ч;

n_1, n_2 – средняя часовая выработка соответственно в период повышенной и пониженной работоспособности, шт.

Исходные данные формулы (4) определяются независимо от характера производства. Она применима для расчетов как фактического, так и планируемого эффекта. Однако оценка экономической эффективности мероприятий по улучшению условий труда по этой формуле является недостаточно точной, ибо она не учитывает фактическую выработку по фазам работоспособности. Кроме того, в формуле (4) показатель увеличения удельного веса длительности фазы повышенной работоспособности приравнивается к показателю прироста производительности труда, что на практике часто не соответствует действительности.

Отмеченные недостатки обусловили необходимость введения в формулу (4) поправочного коэффициента (K_n), который был получен в результате статической обработки фактических данных.

Формула (5) позволяет определить фактический прирост производительности труда с большей точностью, однако ее применение ограничено теми видами производства, в которых возможен учет почасовой выработки в динамике работоспособности на протяжении рабочего дня.

Так, формула (5) может быть применена в тех случаях, когда продолжительность производственного цикла сравнительно невелика и в течение смены изготавливается большая серия однородной продукции.

Ввиду отсутствия нормативов времени по фазам работоспособности, которые позволили бы установить прирост производительности труда в каждом конкретном случае улучшения условий труда, исходные данные для расчета по указанным формулам могут быть получены путем проведения на предприятии исследований (хронометражных наблюдений, киносъемки, фотографии рабочего

дня). Прирост производительности труда по всем мероприятиям НОТ определяется по формуле (6), преобразованной из формулы (1):

$$\Pi = \frac{\sum_{i=1}^n \Delta_{\text{ч}} \times 100}{\text{Ч}_{\text{ср}} - \sum_{i=1}^n \Delta_{\text{ч}}}, \quad (6)$$

где $\sum_{i=1}^n \Delta_{\text{ч}}$ – сумма относительной экономии численности работающих (рабочих) по всем мероприятиям;

n – количество мероприятий.

Для определения величины роста производительности труда в целом по предприятию на базе полученного эффекта (в процентах) в отдельном подразделении каждый частный результат расчета умножается на удельный вес выпуска продукции (в натуральном, трудовом или стоимостном объеме) подразделения в общем объеме производства продукции предприятия.

Данная корректировка производится и тогда, когда частым эффектом внедрения мероприятия является снижение трудоемкости или экономия фонда рабочего времени, выраженные в процентах.

3. Годовой экономический эффект – Δ_r (экономия приведенных затрат, в рублях) рассчитывается по формуле:

$$\Delta_r = [C_1 - C_2] \times B_2 - E_n \times Z_{\text{ед}}, \quad (7)$$

где C_1 и C_2 – себестоимость единицы продукции (работ) до и после внедрения мероприятия (текущие затраты), руб.;

B_2 – годовой объем продукции (работ) после внедрения мероприятия в натуральном выражении – т, м³, м и т.д.

E_n – нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности (величина, обратная нормативному сроку окупаемости T_n)

$Z_{\text{ед}}$ – единовременные затраты, связанные с разработкой и внедрением мероприятия, руб.

Нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности (E_n) для мероприятий по НОТ устанавливается равным 0,15, нормативный срок окупаемости (T_n) – 6,7 года.

При определении годового экономического эффекта экономия по себестоимости продукции – $(C_1 - C_2) \times B_2$ – может быть рассчитана непосредственно в годовом разрезе по отдельным элементам себестоимости (заработная плата, материалы, амортизация, и т.д.) при наличии необходимых исходных данных

С учетом деления текущих (эксплуатационных) затрат на условно-переменные и условно-постоянные формула (7) принимает вид:

$$\Delta_r = \left[(a_1 - a_2) + \left(\frac{y}{B_1} - \frac{y}{B_2} \right) \right] \times B_2 - E_n Z_{\text{ед}}, \quad (8)$$

где a_1 и a_2 – текущие затраты на единицу продукции (работ) по статьям условно-переменных расходов в

себестоимости продукции до и после внедрения мероприятий, р.;

U – годовая сумма условно-постоянных расходов в себестоимости продукции базисного периода, р.;

B_1 – годовой объем продукции (работ) до внедрения мероприятия в натуральном выражении.

4. При определении экономической целесообразности того или иного мероприятия необходимо учитывать время, за которое окупаются затраты на его внедрение.

Мероприятие считается экономически эффективным, если срок окупаемости единовременных затрат не выше нормативного. При оценке эффективности мероприятий по улучшению условий труда предпочтение отдается тем из них, которые наряду с экономическим эффектом обеспечивают повышение безопасности работы и устранение или ослабление отрицательного воздействия производственного процесса и окружающей среды на человека.

Срок окупаемости единовременных затрат ($T_{\text{ед}}$) определяется отношением единовременных затрат ($Z_{\text{ед}}$) к готовой экономии от снижения себестоимости продукции, полученной в результате внедрения мероприятий по НОТ:

$$T_{\text{ед}} = \frac{Z_{\text{ед}}}{(C_1 - C_2) \times B_2}, \quad (9)$$

Величина, обратная сроку окупаемости, называется коэффициентом эффективности (Е):

$$E = \frac{(C_1 - C_2) \times B_2}{Z_{\text{ед}}} = \frac{1}{T_{\text{ед}}}, \quad (10)$$

5. При внедрении нескольких вариантов одного и того же мероприятия по НОТ проводят их сравнение путем сопоставления величины единовременных затрат и полной себестоимости готового объема продукции. Если один из двух вариантов позволяет получить меньшую себестоимость продукции, то необходимо произвести соизмерение единовременных затрат с себестоимостью на основе сроков окупаемости или коэффициентов сравнительной экономической эффективности.

При сравнении нескольких вариантов за оптимальный принимают тот, для которого себестоимость продукции и единовременные затраты в соизмеримой с себестоимостью форме ($C + E_n \times Z_{\text{ед}}$) будут минимальными. Эта величина называется приведенными затратами.

6. Для расчета частных показателей экономической эффективности мероприятий по НОТ используется ряд формул в зависимости от того, какие исходные данные берутся за основу расчета.

7. Расчет экономии по отдельным статьям условно-переменных расходов имеет свои особенности.

Результаты исследования. Экономия основных и вспомогательных материалов, получаемая от внедрения мероприятия, определяется как разность между нормами расхода на единицу продукции до и после внедрения мероприятия, умноженная на годовой выпуск продукции.

Если нормы расхода основных и вспомогательных материалов на единицу продукции к началу внедрения мероприятия отсутствуют или завершены, то за базовую величину принимается их фактический удельный расход за последние 3 – 6 месяцев.

Исходными данными для подсчета экономии топлива и энергии являются их удельные нормы расхода на единицу продукции. Если норма расхода топлива или различных видов энергии дана на единицу продукции, то экономия определяется на готовую программу, если на единицу оборудования – на годовой период его работы.

Экономия электроэнергии определяется с учетом суммарной мощности моторов соответствующего оборудования, коэффициента использования мощностей электродвигателей (моторов), полезного времени работы оборудования и стоимости 1 кВт. / электроэнергии, а также платы за 1 кВт установленной мощности в год.

Удельные нормы расхода топлива устанавливаются обычно в килограммах условного топлива (1 кг условного топлива равен 7000 ккал), а для использования в качестве исходных данных преобразуются с помощью переводных коэффициентов в соответствующее количество топлива в натуральном выражении.

Экономия по фонду заработной платы исчисляется как разность между фондом заработной платы, рассчитанным на всю произведенную продукцию до и после внедрения мероприятия. При этом должно быть обеспечено условие сопоставимости сравниваемых данных.

Расчет показателей экономической эффективности можно свести к следующим формулам.

I. Снижение трудоемкости продукции C_T , нормо-ч:

$$C_T = \sum (t_1 - t_2) \times B_2, \quad (11)$$

где t_1 и t_2 – трудоемкость единицы продукции (работ) до и после внедрения мероприятия, нормо-ч;

B_2 – годовой объем продукции (работ) после внедрения мероприятия в натуральном выражении.

II. Относительная экономия (высвобождение) численности работающих $\mathcal{E}_ч$, человек, в результате:

1. снижения трудоемкости

$$\mathcal{E}_ч = \frac{\sum (t_1 - t_2) \times B_2}{\Phi_D \times K_{\text{нб}}}, \quad (12)$$

где Φ_0 – фонд рабочего времени одного рабочего до внедрения мероприятия, ч.

$K_{нб}$ – коэффициент выполнения норм выработки в базисном году;

2) изменения сменного фонда рабочего времени в результате сокращения его потерь и непроизводительных затрат труда:

$$\text{а) } \mathcal{E}_q = \left(\frac{\Phi_n}{\Phi_0} - 1 \right) \times \mathcal{C}_1, \quad (13)$$

где Φ_0 и Φ_n – фонд рабочего времени в среднем на одного работающего (рабочего) соответственно до и после внедрения мероприятия, ч.

$\mathcal{C}_1$ – численность работающих (рабочих) до внедрения мероприятия, человек;

$$\text{б) } \mathcal{E}_q = \frac{B_1 - B_2}{100 - B_2} \times \mathcal{C}_1, \quad (14)$$

где B_1 и B_2 – потери рабочего времени соответственно до и после внедрения мероприятия, %

3) прироста объема производства

$$\mathcal{E}_q = \mathcal{C}_1 \times \left(1 + \frac{P}{100} \right) - \mathcal{C}_2, \quad (15)$$

где $\mathcal{C}_1$ и $\mathcal{C}_2$ – численность работающих (рабочих) в данном производственном подразделении соответственно до и после внедрения мероприятия, человек;

P – прирост объема производства в результате внедрения мероприятия, %;

4) прироста выработки на одного рабочего в результате повышения квалификации (при неизменных нормах выработки и прочих равных условиях)

$$\mathcal{E}_q = \frac{\mathcal{C}_{нв} \times P_{нв}}{100}, \quad (16)$$

где $\mathcal{C}_{нв}$ – численность рабочих, увеличивших уровень выполнения норм выработки (времени) в результате повышения квалификации, человек;

$P_{нв}$ – прирост процента выполнения норм выработки (времени), %:

$$P_{нв} = \frac{P_{нв_2} - P_{нв_1}}{P_{нв_1}} \times 100, \quad (17)$$

где $P_{нв_1}$ и $P_{нв_2}$ – уровень выполнения норм выработки (времени) до и после повышения квалификации, %

III. Экономия рабочего времени в связи с сокращением потерь и непроизводительных затрат времени, ($\mathcal{E}_{вр}$), чел.-ч:

$$\mathcal{E}_{вр} = b \times \mathcal{C} \times \Phi, \quad (18)$$

где b – сокращение потерь и непроизводительных затрат времени на одного рабочего в течении смены, ч ;

$\mathcal{C}$ – численность рабочих, у которых сокращаются потери и производительные затраты времени, человек;

Φ – годовой фонд рабочего времени одного рабочего, дней.

IV. Прирост объема производства (P), %.

Увеличение объема производства или снижение трудоемкости и сокращение потерь рабочего времени в результате внедрения мероприятия по НОТ:

$$\text{а) } P = \frac{B_2 - B_1}{B_1} \times 100; \quad (19)$$

$$\text{б) } P = \frac{C_T + \mathcal{E}_{вр}}{B_1} \times 100, \quad (20)$$

где B_1 и B_2 – годовой объем производства до и после внедрения мероприятия, норма-ч, чел.-ч, в натуральном или ценностном выражении;

C_T – снижение трудоемкости в течение года, норма-час, чел.-ч, при B_1 , выраженном в тех же единицах измерения;

$\mathcal{E}_{вр}$ – экономия рабочего времени в течение года в связи с ликвидацией или уменьшением потерь и непроизводительных затрат времени, норма-час, человеко-час.

V. Экономия от снижения себестоимости продукции ($\mathcal{E}_c$), р., в результате:

1) снижения трудоемкости продукции.

1.1. Годовая экономия заработной платы, р.:

а) при повременной и повременно-премиальной оплате труда

$$\mathcal{E}_{зп} = (З_{п1} - З_{п2}) \times \left(1 + \frac{g}{100} \right); \quad (21)$$

б) при сдельной оплате труда

$$\mathcal{E}_{зс} = (P_{с1} - P_{с2}) \times \left(1 + \frac{g}{100} \right) \times B_2, \quad (22)$$

где $З_{п1}$ и $З_{п2}$ – годовой фонд основной заработной платы рабочих повременщиков до и после внедрения мероприятия, приведенный к одинаковому объему продукции, р.;

g – дополнительная заработная плата, %;

$P_{с1}$ и $P_{с2}$ – сдельная расценка на единицу продукции до и после внедрения мероприятия, р.

1.2. Расчет экономии по отчислениям ($\mathcal{E}_{отч}$) при условии экономии по фонду заработной платы, р.

$$\mathcal{E}_{инх} = (\mathcal{E}_{зп} + \mathcal{E}_{зс}) \times \frac{e}{100}, \quad (23)$$

где $\mathcal{E}_{отч}$ – годовая экономия по отчислениям, р.;

e – отчисления, %.

2) уменьшения численности работников:

Годовая экономия заработной платы.

$$\mathcal{E}_3 = \mathcal{E}_q \times З_{ср} - \Delta \Phi_{ср} \times \mathcal{C}_2, \text{ р., } \quad (24)$$

где $\Delta \Phi$ – абсолютное высвобождение численности работников, человек;

Z_{cp} – среднегодовая заработная плата одного работника (основная и дополнительная) до внедрения мероприятия, руб.;

$\Delta \Phi_{cp}$ – прирост фонда средней заработной платы, вызванный внедрением мероприятия, руб.;

$Ч_2$ – численность работающих (рабочих) после внедрения мероприятия, р.

3) прироста производительности труда и средней заработной платы:

Выводы. Изменение себестоимости продукции в результате внедрения мероприятий по НОТ определяется основанием затрат на производство единицы продукции (работ) по базовому и внедряемому вариантам. По базовому варианту для сравнения берется плановая себестоимость единицы продукции или фактическая себестоимость, если она ниже плановой.

Состав себестоимости продукции следует учитывать по калькуляционным статьям затрат. Все составляющие себестоимости необходимо исчислять по действующим ценам и тарифам.

Если мероприятия по НОТ внедряются на промежуточных производственных операциях или на работах, где полную себестоимость продукции определить невозможно или нецелесообразно, следует рассчитывать затраты на выполнение только этих операций или работ. В тех случаях, когда внедрение данного мероприятия отражается не на всех статьях затрат, а лишь на некоторых из них, величина изменения себестоимости определяется

только по тем статьям, которые изменяются в сравниваемых вариантах, например только по материалам, заработной плате, электроэнергии, амортизации и т.д.

Список литературы: 1. Еришова А.С. Экономическое обоснование мероприятий НОТ. Л.: Изд-во Ленингр. фин-эк. ин-та, 1984 81с. 2. Методика определения экономической эффективности мероприятий по НОТ. Под общ. ред. А.П. Голова. 3-е, Изд. испр. и доп. – М.: «Экономика», 1978. 3. Вейнберг А.М., Данилочкина Н.Г. Совершенствование проектирования трудовых процессов. – Рига, 1989. 4. Дубровский Ю.Н., Мельнов М.А., Цетлин Б.В. Научная организация труда: Учебник для студентов экономических вузов и факультетов. – М.: Экономика, 1994 5. Еришова А.С. Теория и практика совершенствования организации труда в условиях радикальной экономической реформы: Учеб. пособие. – Л.: Изд-во Ленингр. фин-эк. ин-та, 1990. 6. Кольцов Н.А. Научная организация труда в промышленности: Учебник для студентов вузов. – М.: Высшая школа, 1993. 7. Рофе А.И. Научная организация труда: Учеб. пособие. – М.: Изд-во «МИК», 1998.

References: 1. Ershova A.S. *Jekonomicheskoe obosnovanie meroprijatij NOT*. L.: Izd-vo Leningr. fin-jek.in-ta. 1984 81s. 2. *Metodika opredelenija jekonomicheskoi jeffektivnosti meroprijatij po NOT*. Pod obshh. red. A.P. Golova. 3-e, Izd. ispr. i dop. – M.: «Jekonomika», 1978. 3. Veynberg A.M., Danilochkina N.G. *Sovershenstvovanie proektirovanija trudovyh processov*. – Riga, 1989. 4. Dubrovskij Ju.N., Mel'nov M.A., Cetlin B.V. *Nauchnaja organizacija truda: Uchebnik dlja studentov jekonomicheskikh vuzov i fakul'tetov*. – M.: Jekonomika, 1994 5. Ershova A.S. *Teorija i praktika sovershenstvovanija organizacii truda v uslovijah radikal'noj jekonomicheskoi reformy*: Ucheb.posobie. – L.: Izd-vo Leningr. fin-jek.in-ta, 1990. 6. Kol'cov N.A. *Nauchnaja organizacija truda v promyshlennosti*: Uchebnik dlja studentov vuzov. – M.: Vysshaja shkola, 1993. 7. Rofe A.I. *Nauchnaja organizacija truda: Ucheb. posobie*. – M.: Izd-vo «MIK», 1998.

Поступила (received) 12.06.2015

Погорелов Микола Іванович – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 707-68-53; e-mail: n.pogogorelov@ukr.net

Pogorelov Mukolaiy – candidate of economic Sciences (PhD), Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of Department of organization of production and personnel management; tel: (057) 70768-53; e-mail: n.pogogorelov @ukr.net

Погорелов Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 707-68-53; e-mail: pogser@ukr.net

Pogorelov Sergiy – candidate of economic Sciences (PhD), Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of Department of organization of production and personnel management; tel: (057) 70768-53; e-mail: pogser@ukr.net

Ю. В. ФЕДОРОВА, А. В. КОСЕНКО, А. П. КОСЕНКО

"ЛОВУШКИ НЕДОРАЗВИТОСТИ" НА ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены проблемы инновационного развития Украины такие, как количество средств, выделяемых страной на инновации, куда девается капитал, который накапливается в Украине, при каких условиях инновационный рост выше. Важно отметить, что развитые, передовые страны, являются таковыми благодаря инновационному развитию этих стран для Украины существует необходимость создания качественных институтов для защиты инвесторов.

Ключевые слова: инновации, ловушки, развитие, мировые рынки, инновационный рост, инновационная продукция.

Введение. Долгое время считалось, что закон развития бедных стран, по пути следования за лидером (богатой страной) выполняется и является довольно эффективным путем развития. Классическая теория утверждала, что довольно неплохо заимствовать технологии, и тем самым увеличивать темпы роста, а также наращивать ВВП, без особых капиталовложений, которых требуют НИОКР. Но позже оказалось, что ученые исследовали только потенциально богатые (а сейчас уже реально богатые страны). На самом же деле быстрое экономическое развитие возможно лишь при условии хороших исходных данных у страны. Это тот парадокс, который почему-то не был изначально учтен и принят во внимание.

На это обратили внимание ученые Российской экономической школы, а именно Сергей Гуриев [1], Константин Сонин [3], Олег Замулин и др. Российские ученые исследовали возможности развивающихся стран с различными потенциалами в историческом аспекте. Оказалось, что перенимая технологии передовых стран, действительно богатыми становились страны далеко не все, а лишь небольшая часть, обладающая изначально высоким ВВП. Так Ливия должна была бы развиваться хорошо, но на начало XXв. ВВП у нее был низким, что привело ее к статусу неразвитой страны. "На одну Корею приходится 100 Заиров".

Возник вопрос, какие еще проблемы возникают на пути экономического развития отдельной страны. В разрезе российской экономики ученые выявили так называемые "ловушки недоразвитости", которые и препятствуют стране в пути инновационного развития. Тот же вопрос актуален и для нынешней Украины

Постановка задачи. Цель данной статьи: определить "ловушки недоразвитости" национальной экономики, препятствующие инновационному подъему страны по модели

догоняющего развития.

Методология. Теоретическую и методологическую основу исследования составляют научные труды и методические разработки ведущих отечественных и зарубежных ученых в сфере управления персоналом и предприятиями, инновационной деятельности. В процессе исследования были использованы общенаучные методы наблюдения, сравнения, обобщения, анализа и синтеза, моделированию экономических явлений, восхождению от абстрактного к конкретному.

Результаты исследования. Среди экономистов теоретиков распространено мнение, что бедным странам проще экономически расти, так им не нужно изобретать и тратить значительные средства на новые технологии. Догоняющим странам достаточно лишь копировать технологии и вовремя выводить товар на рынок. Такая тактика дает новый толчок экономике и в некоторых случаях даже приводит к созданию новых отраслей экономики. И чем больше разрыв в развитии ведущей и развивающейся страны, тем, предположительно, выше темпы экономического роста последней.

Одним из ярких примеров экономического подъема по стратегии копирования технологий является Китай. Сегодня темпы роста экономики Китая опережают даже аналогичные показатели США. Но это не значит, что когда Китай догонит США, темпы его развития сохранятся. Они будут снижаться, по мере сокращения разрыва.

На самом деле, лишь единицы стран могут быстро экономически развиваться и сокращать разрыв с развитыми странами. Вероятность, что страна станет богатой и успешной после того, как она очень долго являлась бедной страной, не слишком велика. Об этом свидетельствует матрица Quah [1]. Согласно ей, в перспективе, практически половина стран так и останется на том же уровне где они и находились, часть стран

действительно сможет догнать лидера, и еще часть скатится ещё ниже по уровню доходов и развитию. Вот и получается, что существует некая «ловушка бедности» или как это ещё называют «клубы сходимости».

С.Гуриев, считает, что многие страны попадают в "ловушки недоразвитости" которые связаны:

1) с недостаточным накоплением капитала (в т.ч. человеческого капитала);

2) с недоразвитостью институтов (Институты гарантируют соблюдение правил игры, защиту конкуренции, судебное право, защиту прав собственности).

Ученый считает, что ключевыми действиями в России в ближайшее время должны стать реформа институтов и повышение качества человеческого капитала [1].

Анализируя экономическое развитие Украины, приходим к выводу, что аналогичные мероприятия актуальны и для Украины.

Еще раз, определим место Украины на мировом рынке инноваций. Журнал Bloomberg [2] в 2014 году и вовсе опустил Украину в рейтинге инноваций на 49 место, и в топ 50 Украина опережает лишь Иран. Если посмотреть как живут обе эти страны, будет весьма сложно поверить, что Украина, действительно не далеко ушла по уровню развития от Ирана, но это факт. Лидером же в инновациях стала Южная Корея, которая в последние годы очень активно соперничала за рынок инноваций с такими странами как США и Япония и в действительности очень немногие из нас не сталкивались с гаджетами или сложными технологиями, которые были сделаны одной из известных компаний Южной Кореи.

Таким образом, возникает вопрос: почему из многочисленного списка "догоняющих" стран Украина имеет отстающую позицию? Что влияет на темпы роста стран, принявших стратегию копирования инноваций ведущих стран? Наряду с общепризнанными причинами рассмотрим и менее явные, но не менее важные "ловушки" влияющие на отставание в инновационном развитии Украины.

Во-первых, это количество средств, выделяемых страной на инновации. Общеизвестным фактом является то, что страны-инноваторы, выделяющие большие средства на инновации, имеют большие доходы. Мировым лидером в инновационной сфере является Япония. Если проанализировать затраты на инновации в % к ВВП, то можно увидеть некую зависимость. Так, Япония на инновации выделяет 3,5 % ВВП, и это колоссальные финансы, если учесть, что Японская

экономика занимает 3-е место во всемирном рейтинге, а Украинская лишь 42-е, и при этом на инновации выделяют 0,5 % ВВП. В этих показателях скрыт успех Японии и проблемы Украины.

Во-вторых, практически весь капитал, который накапливается в Украине просто «проедается». Ни для кого не секрет, что уровень жизни в Украине такой, что не существует среднего класса, а есть маленькая горстка богатых людей, и очень большое количество – бедных. Это значит, что большую часть заработной платы, люди вынуждены тратить на еду и удовлетворение своих естественных, необходимых потребностей. Страны с таким распределением ресурсов просто не могут быть инвесторами, так как им необходимо потреблять всё, что они производят. Из-за того, что капитал «проедается» в стране просто нет необходимых средств, для осуществления эффективной или же инновационной деятельности.

В-третьих, при равных условиях, инновационный рост больше там, где больше население. В развитии государства масштаб рынка является чуть ли не определяющим фактором, который влияет на экономическое, а следственно и на инновационное развитие государства. Проблема в Украине заключается в том, что большинство инноваций производится для внутреннего рынка, в некоторых случаях ещё и для российского рынка. Необходимо учитывать и мировые рынки, а не только удовлетворять внутреннего потребителя, который не сможет принести колоссальных доходов. Отдача на масштаб всегда имела место. Исследования показывают, что экономический, а, следовательно, и инновационный рост и обновление всегда есть там, где больше людей. В условиях Украины это значит, что чем большее количество людей сможет заинтересовать инновационный продукт, тем скорей Украина сможет догнать по развитию такие страны как США и Япония. Это исходит из того, что чем меньше людей в государстве, тем более длительный процесс будет к адаптации инноваций, а это в свою очередь значит лишь то, что чем более длительный процесс адаптации к инновации, тем длительней будет переход к следующей инновации и так далее.

Нужно понять, что внутренний рынок ничтожно мал, по сравнению с Глобальным рынком, поэтому необходимо учитывать глобализацию, как способ развития экономики. К тому же, чем больше производится продукции, тем дешевле будет каждая вновь произведенная единица продукции. Доступ на большие рынки

способствует увеличению инновационного потенциала государства.

В-четвертых, ловушка заключается в недоразвитости институтов. По идее деньги должны течь из богатых стран в бедные, т.е. туда, где будет наибольшая доходность, но парадокс в том, что на самом деле мировые капиталы перетекают из бедных стран в богатые. Самые большие получатели капиталов являются США, хотя доходность должна быть больше в Украине. Всё из-за того, что в разных странах разные способы игры. С технологической точки зрения лучше всего инвестировать средства в Украину и развивать в ней новые отрасли, но с точки зрения инвестора, лучше вложить деньги в развитую страну, в страну с развитыми институтами, где деньги с меньшими рисками приведут к доходам. Таким образом, теряются стимулы к инвестициям в страну, подобную Украине. В Украине плохо развиты ключевые институты, инвестор не уверен в том, что его деньги будут юридически защищены. Здесь прослеживается зависимость, что все богатые страны имеют хорошие институты, а все бедные плохие. Конечно же, Украину, с сожалением относят к бедным странам с плохими институтами. Это значит, что можно сколько угодно вкладывать в какую-то отрасль, но капитал всё же будет покидать страну.

Это очень ярко отслеживается и на человеческом капитале, с которым, в общем-то, сложилась весьма сложная ситуация. Так высококвалифицированные специалисты стали столь высокооплачиваемыми, что они стали мобильными. Это значит, что, не смотря на вложения стран в область образования, первоклассные специалисты всё же покидают страны, и уезжают в более развитые страны, так как могут получать там более высокие доходы. Таким образом можно увидеть, что темпы роста образования не обязательно приводят к темпам роста ВВП, исключениями могут служить страны восточной Азии.

И последняя, еще одна национальная особенность развития Украины, ставшая "ловушкой недоразвитости" в инновационном развитии. Дело в том, что 40% валютных поступлений страны обеспечивает национальная металлургия, опирающаяся на добычу полезных ископаемых. Украина экспортирует товары низких переделов, для производства которых инновации не играют значительной роли. Национальная металлургия не опирается на инновационные разработки и более того, олигархи собственники лоббируют интересы металлургического сектора, не давая тем самым развиваться производству товаров высоких технологий. Подобная ситуация

наблюдается в России, но там причиной "ловушки недоразвитости" стали не железная руда и уголь, а газ и нефть.

Несмотря на все вышеперечисленные проблемы, есть мнение, что если помочь такой стране, как Украина, перешагнуть через критическую черту и начать развивать экономику, то в дальнейшем такая страна начала бы развитие. Как пример можно сказать, что сейчас в Украине очень большие средства тратятся, не на освоение или изготовление новейшего оборудования, а на то чтоб содержать в надлежащем техническом состоянии старое. Так вот если бы, например Международный Банк, выделил средства и помог Украине перешагнуть эту черту, то в дальнейшем Украина уже и сама смогла бы производить новейшее оборудование, более совершенное оборудование. Так вот чтоб преодолеть такую ловушку, необходимо привлечь источники из вне, которые помогли бы преодолеть критическую черту, а в дальнейшем такая страна как Украина уже вполне полноценно смогла бы развиваться за счет собственных нововведений и инноваций. Это можно отследить в математике бифуркаций, то есть, если немножечко сдвинутся с мертвой точки в сторону экономического роста, чтоб преодолеть застой или падение, то в дальнейшем всё уже будет хорошо. Есть и обратная сторона, если не сдвинутся с этой точки, то в дальнейшем «проедается» весь доступный капитал, и государство просто скатывается в ловушку бедности.

В заключение важно сказать, что развитые, богатые страны, являются таковыми благодаря инновационному развитию этих стран. Этот факт легко отслеживать по количеству тех средств, которые выделяют на инновации: США, Япония, Германия и догоняющие их страны. Можно сказать, что Украина сейчас находится в заложниках «ловушек недоразвитости» и сейчас ей необходим внешний стимул, или же переформирование системы управления бизнесом в стране. Необходимо создавать качественные институты для защиты инвесторов, необходимо направлять средства олигархов на модификацию производства. Лишь после этих шагов Украина начнет развиваться.

Выводы. Таким образом, в статье отражены основные факторы, препятствующие инновационному подъему Украины. Среди них общепризнанные и "скрытые национальные". К последним относится перевес в развитии металлургического сектора национальной экономики, обусловленный наличием природных ископаемых, что тормозит развитие отраслей

промышленности, производящих более инновационную продукцию.

Список литературы: 1. <http://www.slideshare.net/NewEconomicSchool/ss-7458969>. /Экономическое развитие. Сергей Гурьев 2. <http://www.bloomberg.com/markets-magazine> Bloomberg Markets magazine 3. <http://www.otramovida.net/video/-/3nmYJFRa4rM.html> Константин Сонин "Экономика ресурсного проклятия".

NewEconomicSchool/ss - 7458969. /Economic development. Sergey Guriev 2. <http://www.bloomberg.com/markets-magazine> Bloomberg Markets magazine 3. <http://www.otramovida.net/video/-/3nmYJFRa4rM.html> Konstantin Sonin is "Economy of resource curse".

Поступила (received) 15.06.2015

Bibliography (transliterated) : 1. <http://www.slideshare.net/>

Федорова Юлия Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, Украинская инженерно-педагогическая академия, доцент кафедры менеджмента; тел.: (099) 490-32-94; e-mail: julia057@rambler.ru.

Fedorova Julius Vladimirovna – Candidate of economic sciences, associate professor, Ukrainian engineer-pedagogical academy, associate professor of management department; tel.: (099) 490-32-94; e-mail: julia057@rambler.ru.

Косенко Андрей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры организации производства и управления персоналом; тел.: (050) 999-79-65; e-mail: avakos@mail.ru.

Kosenko Andrey Vasilievich – Candidate of economic sciences, associate professor, National technical university "Kharkiv polytechnic institute", associate professor of department of organization of production and management by a personnel; tel.: (050) 281-09-94; e-mail: avakos@mail.ru.

Косенко Александра Петровна – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономики и маркетингу; тел.: (095) 690-67-86; e-mail: kosenkoalexandra@rambler.ru.

Kosenko Aleksandra Petrovna, – Candidate of economic sciences, associate professor, National technical university "Kharkiv polytechnic institute", associate professor of department of economy and marketing; tel.: (095) 690-67-86; e-mail: kosenkoalexandra@rambler.ru.

Л. М. ГАЗУДА

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ КОНВЕРГЕНЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ СІЛЬСЬКИХ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Узагальнено теоретичні підходи до оцінювання управління процесами конвергенції та інтеграції територіальних економічних систем. Доведено необхідність формування єдиного підходу до оцінювання рівня конвергенційно-інтеграційних процесів територіальних економічних систем, зокрема сільських прикордонних територій. Розроблено структурно-логічну схему методики оцінювання рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій за трьома блоками – підготовчий, аналітичний і результуючий.

Ключові слова: науково-теоретичні підходи, управлінські процеси, конвергенція та інтеграція, територіальні економічні системи, сільські прикордонні території.

Постановка проблеми. Поглиблення трансформаційних та ринкових тенденційних змін економіки країни обумовлюють активізацію інтеграції та конвергенції територіальних економічних систем як важливої складової забезпечення збалансованості розвитку національної економіки. Формування сприятливого середовища з метою посилення результативності інтеграційно-конвергенційних процесів розвитку територіальних економічних систем, зокрема сільських територій прикордонних регіонів дасть поштовх до забезпечення раціонального і ефективного використання наявного потенціалу досліджуваних територій з врахуванням природно-ресурсного, науково-технічного, трудового, виробничого, переваг спеціалізації територій, а також їх специфічних властивостей, до яких відносять природно-кліматичні умови, прикордонне розташування, умови гірської місцевості та ін., що в сукупності сприятиме забезпеченню збалансованості розвитку територіальної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Особливості конвергентно-інтеграційних процесів територіальних економічних систем, зокрема сільських прикордонних територій досліджуються багатьма вітчизняними серед яких М. Бандман, П. Буряк, І. Вахович, К. Дмитрусенко, В. Євдокименко, Л. Ковальська, Ю. Макогон, А. Музиченко, І. Ропотан, І. Сторонянська, О. Табалова, О. Царук, Д. Чабаненко, В. Чужиков, ін., а також зарубіжними науковцями А. Гранберг, А. Евсеев, Е. Кочегурова, Ф. Селиверстов, S. Lall, S. Yilmaz, A. Spilimbergo, N. Xingyuan Che, інші, які у своїх роботах акцентували увагу на обґрунтуванні теоретико-методологічних основ інтеграційних процесів у різних сферах і видах економічної діяльності, розгляді особливостей регулювання процесом економічної інтеграції, міжрегіональної інтеграції, фінансових інструментів конвергенції сталого розвитку країни та її регіонів.

Постановка завдання. Незважаючи на значні напрацювання в досліджуваній сфері, і досі не вироблено єдиного підходу до методики оцінки конвергентно-інтеграційних процесів сільських

прикордонних територій. Така методика сприятиме оцінюванню рівня асиметрій територіальних економічних систем, визначенню причини асиметричності, виявленню глибини процесів конвергенції та інтеграції сільських прикордонних територій, що в сукупності дасть можливість розроблення авторського підходу до методики оцінки конвергентно-інтеграційних процесів.

Метою статті є обґрунтування наукового підходу і розробка методики оцінювання конвергентно-інтеграційних процесів оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій.

Наукові підходи до оцінювання територіальних економічних систем.

Оцінювання конвергенційно-інтеграційних процесів базується передусім на таких наукових підходах [1, с. 36]: детермінованому, до якого відносять ряди та перетворення Фур'є, вейвлет-ряди та вейвлет-перетворення, диференціальні рівняння Вінтерса та стохастичному, при якому для оцінки конвергенції використовуються регресійні моделі, стаціонарний випадковий процес, періодичні ARMA-моделі, періодичні ланцюги Маркова. Узагальнення підходів до оцінювання конвергенції територіальних економічних систем подано у табл. 1.

Узагальнення наукових підходів до оцінювання конвергенції територіальних економічних систем, що застосовуються для аналізу, прогнозування циклічних економічних процесів, які дають можливість врахувати значну кількість різноманітних факторів як прямого, так і опосередкованого впливу, визначити залежність ознаки від численних елементів, а також кількісно оцінити їх вплив на процеси конвергенції та інтеграції в межах сільських прикордонних територій дають підстави стверджувати про необхідність формування єдиного підходу до їх оцінювання. Структурно-логічна схема методики оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій наведена на рис. 1.

© Л. М. Газуда

Таблиця 1 - Підходи до оцінки конвергенцій територіальних економічних систем*

Підхід	Модель	Характеристика
Детермінований підхід	Ряди та перетворення Фур'є	стосовується для прогнозування циклічних економічних процесів. Розв'язання задач аналізу та прогнозування циклічних економічних процесів базується на постулаті збереження спектральних закономірностей, виявлених на інтервалі їх передісторії, а також екстраполяції цих закономірностей на інтервал прогнозування, в термінах спектральних зображень
	вейвлет-ряди та вейвлет-перетворення	користуються для аналізу економічних циклічних процесів
	диференціальні рівняння Вінтерса	моделі ґрунтуються на представленні циклічного економічного процесу за допомогою диференціальних рівнянь
Стохастичний підхід	Регресійні моделі	моделі дають можливість врахувати значну кількість різноманітних факторів як прямого, так і опосередкованого впливу, визначити залежність ознаки від численних елементів, а також кількісно оцінити їхній вплив
	Періодичні моделі ARMA	періодична модель ARMA (авторегресії та ковзного середнього) є однією з найпоширеніших моделей прогнозування циклічних економічних процесів, в основі якого лежить оцінювання параметрів моделі з використанням методу максимальної правдоподібності
	Періодичні ланцюги Маркова	основу підходу покладено параметричну ідентифікацію моделі, яку описують матрицею ймовірностей переходів, шляхом статистичного оцінювання її елементів – ймовірностей переходу економічної системи із одного в інший стан

*Сформовано на основі джерел: [1, с. 37-38; 2, с. 249-255; 3, с. 404-409; 4, с. 19-23; 5, с. 257-262; 6, с. 247-253; 7, с. 99-107; 8, с. 90-102].

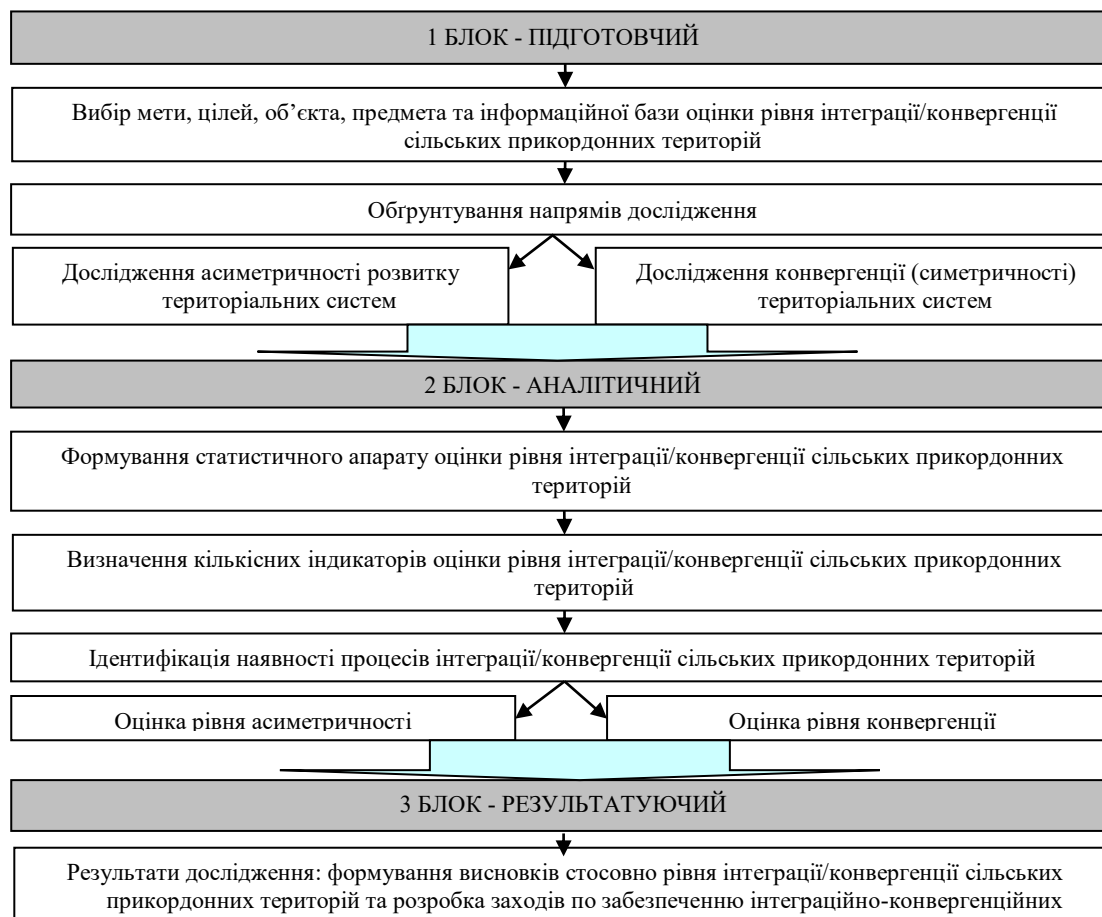


Рис. 1 - Структурно-логічна схема методики оцінювання рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій

Блок 1. Підготовчий визначає мету, цілі, об'єкт, предмет та інформаційну базу оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних

територій та формує напрями таких досліджень. Характеристика підготовчого блоку наведена на рис. 2.

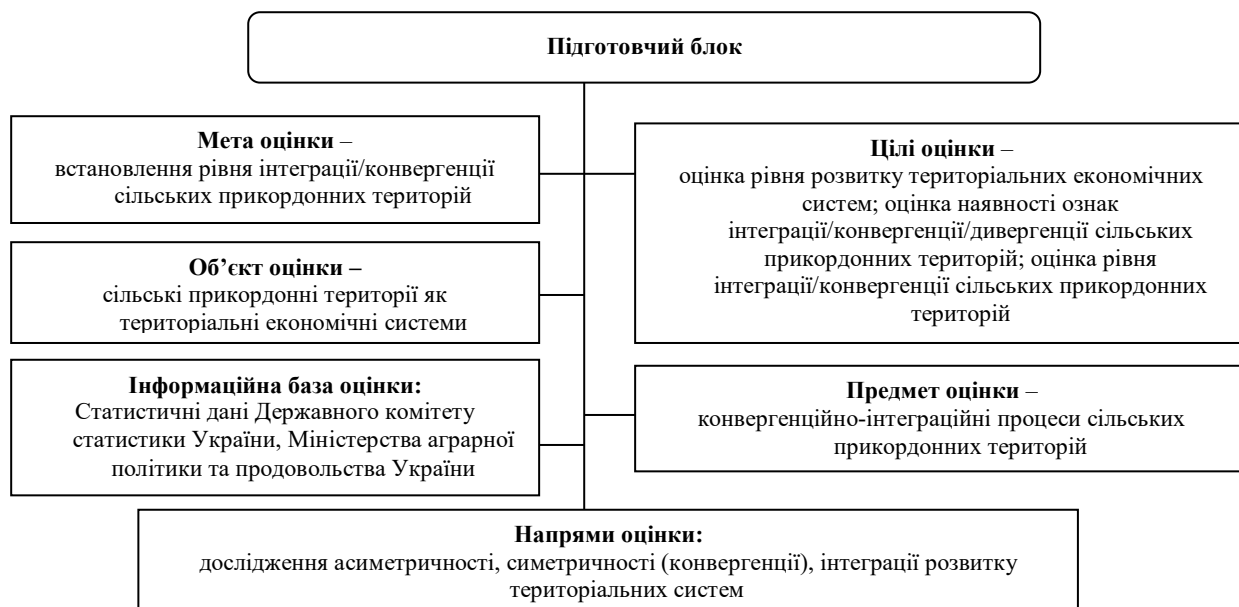


Рис. 2 - Основні підходи до формування підготовчого блоку.

Основною метою проведення дослідження є встановлення рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій. Цілями оцінки є:

- оцінка рівня розвитку територіальних економічних систем;
- оцінка наявності ознак інтеграції/конвергенції/дивергенції сільських прикордонних територій;
- оцінка рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій.

Об'єктом оцінки виступають сільські прикордонні території як територіальні економічні системи. Предметом оцінки є конвергенційно-інтеграційні процеси сільських прикордонних територій. Інформаційною базою аналітичних досліджень є Статистичні дані Державного комітету статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Блок 2. Аналітичний містить формування статистичного апарату оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій; визначення кількісних індикаторів оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій; ідентифікація наявності процесів інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій.

Аналіз статистичного апарату оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій дозволяє виділити три основних підходи:

- перший підхід, в основу якого покладено оцінку асиметрій розвитку територіальних економічних систем, що дозволяє визначити рівень та глибину дивергентних процесів;

- другий підхід, що передбачає використання системи статистичних показників для оцінки рівня конвергенції сільських прикордонних територій;

- третій підхід, що містить математичний апарат для оцінки глибини інтеграційних утворень територіальних систем.

Розглянемо статистичний апарат оцінки міжтериторіальних асиметрій, що характеризує *дивергентні процеси* розвитку територіальних економічних систем.

Для оцінки асиметрій розвитку територіальних систем, зазвичай у науковій літературі використовують такі показники: $\bar{d}$ (середнього лінійного відхилення), δ (середнього квадратичного відхилення), γ (коефіцієнта асиметричності) та V (коефіцієнта варіації [9, с. 5].

$$\bar{d}_m = \frac{\sum |x_i - \bar{x}|}{n_m}, \quad (1)$$

$$\delta_m = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n_m}}, \quad (2)$$

$$\gamma_m = \frac{\delta_m}{d_m}, \quad (3)$$

$$V_m = \frac{\delta_m}{x}, \quad (4)$$

де x_i – регіональний показник у j -му році в країні m ; $\bar{x}$ – середньоарифметичний (національний) показник у країні m ;

n_m – кількість регіонів, які умовно відповідають європейській регіональній структурі середнього NUTS-2² у країні m .

Проте, відмічені показники не враховують у повній мірі просторових аспектів конвергенційно-інтеграційних процесів. Для того щоб з'ясувати, наскільки міжрегіональна нерівність є просторово детермінованою, використовують показник І. Морана, який розраховується за формулою [10, с. 160]:

$$I = \frac{N}{S} \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} (x_i - \mu)(x_j - \mu)}{\sum_i (x_i - \mu)^2}, \quad (5)$$

де N – кількість регіонів; w_{ij} – елемент матриці просторових ваг, який відповідає парі регіонів (i,j) ; x_i і x_j – значення показника x для регіонів i і j ; μ – середнє значення показника x для всіх регіонів; S – сума всіх просторових ваг. Елементи матриці просторових ваг $w_{ij} = 1$, якщо регіони i та j є суміжними, і $w_{ij} = 0$ у протилежному випадку.

Галачієва С.В. пропонує асиметрії оцінювати за евклідовою відстанню. Евклідова відстань визначається за формулою традиційної відстані між двома точками $\mathbf{P} = (p_1, p_2, \dots, p_n)$ та $\mathbf{Q} = (q_1, q_2, \dots, q_n)$ при цьому евклідова відстань у просторі визначається [11, с. 149]:

$$(6) \quad \sqrt{(p_1 - q_1)^2 + (p_2 - q_2)^2 + \dots + (p_n - q_n)^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (p_i - q_i)^2}. \quad (6)$$

На думку С.Галачієвої, про наявність асиметрії можна дізнатись, прослідковуючи зміни за роками: мінімальної відстані $r_{\min}$, максимальної відстані $r_{\max}$, середньої відстані, статистичних показників (середньоквадратичного відхилення, асиметрії, ексцесу, коефіцієнта варіації тощо) [11, с. 149; 12].

Коефіцієнт варіації для оцінки асиметрії територіальних систем запропонував розраховувати Б. Лавровський [11; 13, с. 42-52; 14, с. 127]:

$$I_{PAC} = \frac{1}{\lambda^i} \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{e=1}^N (\lambda_e^i - \bar{\lambda}^i)^2} \quad (7)$$

де $\bar{\lambda}$ – середнє значення показника по країні на душу населення у році i ;

λ_e^i – значення показника у регіоні e на душу населення в році i ;

N – кількість регіонів.

Однією з модифікацій коефіцієнта варіації є зважений коефіцієнт варіації Уільямсона, перевагою застосування якого є врахування чисельності населення при здійсненні регіональних співставлень:

$$V_w = \frac{\sqrt{\sum_i (x_i - \bar{x})^2 \frac{P_i}{P}}}{\bar{x}} \quad (8)$$

де P_i – чисельність населення регіону i ;

P – чисельність населення країни в цілому;

$\bar{x}$ – значення критерію порівняння для i -того регіону;

У якості показника, який характеризує ступінь асиметрії розвитку регіонів України, О. Шубна пропонує використовувати індекс регіональної асиметрії, який враховує різницю у розмірі валового регіонального продукту (ВРП), що доводиться на гривну витрат населення в регіональному зрізі [12; 16].

Для розрахунку коефіцієнта регіональної асиметрії пропонується використовувати формулу [15, с. 445]:

$$I_{PAC} = 1 - \left(\sum_{i=1}^n \frac{BPPI'_i \times B'_i}{20000} + \sum_{i=2}^n \frac{B'_i \times \sum_{j=1}^{i-1} BPPI'_j}{10000} \right) \quad (9)$$

де I_{PAC} – індекс регіональної асиметрії; n – кількість регіонів ($i=1,n; j=1,n$); $BPPI'$ – частка ВРП регіону у ВРП країни; B' – частка витрат населення регіону у інтегральних витратах населення країни.

Індекс асиметрії може мати значення в діапазоні від нуля до одиниці. З наближенням значення індексу до нуля, ступінь асиметрії знижується.

Окремі науковці використовують методику оцінки конвергентних процесів за допомогою «відстані до лідируючого регіону» [17, с. 35]:

$$\text{distance}_{j,\tau} = \ln Y_{frontier,\tau} - \ln Y_{j,\tau}, \quad (10)$$

де j – регіон; $Y_{frontier,\tau}$ – Y_j є реальним ВРП на душу населення регіону-лідера та кожного регіону відповідно.

На практиці така залежність матиме наступний вигляд:

$$\Delta Y_{j,\tau} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{distance}_{j,\tau-1} + \alpha_2 \text{distance}_{j,\tau-1} \times SR_{\tau-1} + \alpha_3 SR_{\tau-1} + \alpha_4 \Delta Y_{frontier,\tau} + \varepsilon_{j,\tau}$$

де $\Delta Y_{j,\tau}$ – зростання ВРП на душу населення регіону;

SR_t – змінна, що визначає певну структурну реформу;

$\Delta Y_{frontier}$ – зростання ВРП на душу населення найрозвиненішого регіону.

У такому регресійному рівнянні позитивне значення коефіцієнта α_1 вказує на позитивний зв'язок між регіональним зростанням та відстанню до регіону-лідера, що фактично визначає існування регіональної конвергенції. Своєю чергою, коефіцієнт α_2 буде позитивним тоді, якщо одночасно позитивними є вплив зростання у показниках структурної реформи та відстані до регіону-лідера.

Дослідивши вище наведені показники оцінки, слід зауважити, що вони відображають рівень міжтериторіальних асиметрій розвитку різних економічних систем, проте вони не дозволяють оцінити глибину процесів їх конвергенції та інтеграції. Тому подальшою метою досліджень є розгляд математичного апарату, що характеризує конвергентно-інтеграційні процеси сільських прикордонних територій як територіальних економічних систем.

В основу другого підходу покладено оцінку рівня конвергенції сільських прикордонних територій. В цій сфері варто виділити напрацювання І. Вахович, В. Євдокименко, Ю. Макогон, І. Ропотан, І. Яскал, ін. Наприклад, у роботі І. Вахович, І. Ропотан наводиться рівняння конвергенції, математична інтерпретація якого наступна [1]:

$$\frac{y_{iT}}{y_{i0}} = \varphi_i(y_{i0}), \quad (11)$$

де i – номер регіону, $i = 1, 2, \dots, n$,

T – довжина досліджуваного інтервалу часу (в роках),

y_{i0} – середньодушовий дохід в регіоні на початок досліджуваного періоду,

y_{iT} – середньодушовий дохід в регіоні на кінець досліджуваного періоду,

φ_i – деяка спадаюча функція притаманна окремо взятому регіону.

Рівняння (11) вважається рівнянням конвергенції. Якщо функції φ_i для різних регіонів однакові, то стверджують, що має місце абсолютна конвергенція, в іншому випадку – умовна.

Варто відмітити, що відправною точкою аналізу β -конвергенції можна вважати модель абсолютної β -конвергенції. Важливим припущенням цієї моделі є те, що в довгостроковій перспективі регіони повинні приходити до єдиної для всіх траєкторії пропорційного зростання.

Згадана модель заснована на неокласичній теорії економічного зростання. Відповідно до гіпотез конвергенції, якщо економіка регіону в початковий момент знаходиться далі від положення стійкої рівноваги, темпи її зростання будуть вищі, ніж у економіки, що перебуває ближче до рівноваги [1, с. 39]. Однак, в довгостроковому періоді така диференціація зникає.

Отже провівши логарифмування рівняння (11) отримуємо:

$$\frac{\ln y_{iT} - \ln y_{i0}}{T} = \psi_i(\ln y_{i0}), \quad (12)$$

де ψ_i також є спадаючою функцією, яка рівна

$$\psi_i(x) = \ln \varphi_i(e^x).$$

Здійснюючи перехід від точних значень функції ψ , до наближених лінійних, отримуємо:

$$\frac{\ln y_{iT} - \ln y_{i0}}{T} = a_i + b_i \ln y_{i0} + \varepsilon_i, \quad (13)$$

де ε_i – випадкова помилка ($\varepsilon_i \in iid(0, \sigma^2)$).

Якщо має місце абсолютна конвергенція, то розрахункові коефіцієнти правої частини рівняння (13) будуть однаковими для усіх регіонів, а саме рівняння набуде вигляду.

$$\frac{\ln y_{iT} - \ln y_{i0}}{T} = a + b \ln y_{i0} + \varepsilon_i, \quad (14)$$

де a – вільний член (константа);

b – коефіцієнт регресії.

Рівняння (14) вважається регресійним рівнянням, котре характеризує абсолютну конвергенцію.

Індикатором наявності конвергенції є знак коефіцієнта b . Якщо $b < 0$, це означає, що менш розвинені території з порівняно невеликим значенням показника мають вищі темпи зростання цього показника в порівнянні з більш розвиненими муніципальними утвореннями. Якщо $b > 0$, то наявна не конвергенція, а дивергенція.

Інші науковці для оцінки темпів конвергенції (b) використовують показник, який показує на скільки у відсотках знизиться темп економічного розвитку у разі зростання початкового рівня ВДВ на одну особу на 1 %. Цей показник визначається наступним чином:

$$b = \frac{1 - e^{\beta T}}{T}, \quad (15)$$

Процес конвергенції зазвичай характеризується швидкістю конвергенції і часом подолання половини відстані. Швидкість конвергенції показує у скільки разів скорочується розрив між регіонами за певний період часу [1, с. 40].

$$\beta = -\frac{\ln(1 + bT)}{T}, \quad (16)$$

Вона має знак протилежний коефіцієнту b , тобто якщо останній негативний, то швидкість конвергенції відповідно буде більшою за нуль.

Час подолання половини відстані під час зближення регіонів, тобто час, який відділяє економіку регіону від її стійкого стану розраховується за формулою:

$$\tau = \frac{\ln 2}{\ln(1 + \beta)}, \quad (17)$$

У такій моделі територіальні економічні системи характеризуються лише тимчасовими відмінностями в рівнях розвитку, які пояснюються виключно відмінностями на початковій стадії формування такого розвитку.

Гіпотеза про те, що країни/регіони мають відмінні стійкі траєкторії у зростанні знаходить вияв в межах моделі умовної β -конвергенція:

$$\frac{\ln y_{iT} - \ln y_{i0}}{T} = a + b \ln y_{i0} + c_z + \varepsilon_i, \quad (18)$$

де c – матриця регіональних чинників розвитку, що характеризують рівновагу стійкого стану окремо взятого регіону.

Умовна β -конвергенція приймає або відхиляє гіпотезу про наявність від'ємної залежності між середніми темпами зростання і початковим значенням досліджуваного показника. Умовна β -конвергенція передбачає, що різні регіони мають різні траєкторії пропорційного росту, які визначаються специфічними регіональними факторами розвитку.

Моделі абсолютної та умовної β -конвергенції дозволяють визначити загальні тенденції щодо темпів економічного розвитку регіонів України (ідентифікувати, конвергентна чи дивергентна модель розвитку в країні). Модель, яка призначена для оцінки гіпотези про вплив розвитку одних територій на розвиток сусідів (просторове поширення темпів розвитку і динаміки доходів), а також про існування в країні «клубів» конвергенції отримала назву мінімально-умовної β -конвергенції.

$$\frac{\ln y_{iT} - \ln y_{i0}}{T} = a + b \ln y_{i0} + \delta Sg_n + \varepsilon_i \quad (19)$$

Відмічена модель дозволяє врахувати просторову автокореляцію залишків моделі шляхом включення в якості пояснюючої змінної ендогенного просторового лага на логарифм середніх темпів розвитку ВРП на 1 особу (δSg_n) [1, с. 40].

Окрім β -конвергенції існує ще один індикатор зближення територіального розвитку – σ -конвергенція. Вона характеризує послідовне зближення територіальних утворень. Розрахунок σ -конвергенції здійснюється за допомогою статистичних індикаторів, які здатні прослідкувати відхилення від середньої величини чи між двома і більше моментами часу.

Таким чином, наведені показники в межах другого підходу дозволяють оцінити швидкість процесів конвергенції, рівень зближення територіальних систем, визначити час подолання відстані. Проте, вони не відображають спеціалізації економіки територій як основи створення інтеграційного утворення, рівня інтеграції сільських прикордонних територій.

В основу третього підходу покладено оцінку рівня інтеграції територіальних економічних систем, де варто виділити дослідження М. Бандмана, П. Буряка, В. Євдокименка, Ю. Макогона, І. Сторонянської, І. Яскала, ін. Так, Ю. Макогон пропонує вимірювати глибину інтеграції між країнами за аналогією з гравітаційною моделлю [18, с. 44; 19, с. 151]

$$ID_{12} = \varphi \frac{GDP_1 \times GDP_2}{r^2}, \quad (20)$$

де ID_{12} – глибина інтеграції;

GDP_1, GDP_2 – валовий внутрішній продукт країн 1 і 2 відповідно;

φ – коефіцієнт поправки (тіньова економіка, регулювання права власності, регулювання цін і заробітної плати, банківсько-фінансовий сектор, іноземні інвестиції, грошово-кредитна політика, фіскальний тягар, державне втручання, торгова політика тощо);

r – відстань між країнами [20, с. 55].

Науковці В. Євдокименко та І. Яскал пропонують оцінювати рівень інтеграційних процесів територіальних економічних систем за допомогою системи таких показників [20, с. 55]: 1) Кількість працівників, яка припадає на одне діюче підприємство. 2) Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) на одне діюче підприємство. 3) Середньомісячна заробітна плата працівників. 4) Сума прибутку на одне діюче підприємство. 5) Обсяг валових капітальних інвестицій на одне діюче підприємство. 6) Залишкова вартість основних засобів на одне діюче підприємство. 7) Вартість введених у дію основних засобів на одне діюче підприємство. 8) Фондовіддача.

Водночас, вони зосереджують свою увагу на необхідності розрахунку індексів локалізації розміщення виробництв на певній території, що дозволяє оцінити рівень спеціалізації районів і зробити висновки з приводу посилення внутрішньотериторіальних економічних зв'язків.

Коефіцієнт локалізації (спеціалізації, зосередження) визначається відношенням частки певного виду економічної діяльності у загальному обсязі виробництва регіону до частки того ж виду економічної діяльності у виробництві країни [21, с. 46]. Якщо під час розрахунку коефіцієнт локалізації рівний або більший одиниці, то вид економічної діяльності на певній території відноситься до спеціалізованої; якщо менше одиниці, він має обслуговуюче значення.

Ефективність спеціалізації регіону визначається через зіставлення ефекту виробництва продукції даного виду економічної діяльності на певній території та загалом в країні. Можна порівняти, наприклад, собівартість, фондовіддачу чи продуктивність праці, тоді ефективність визначається за формулами [21, с. 47]:

$$E_c = C/C_i; E_c = \Phi_i/\Phi; E_c = \Pi_i/\Pi. \quad (21)$$

Спеціалізація вважається ефективною, якщо $E_c > 1$

Інші науковці для оцінки інтеграційних процесів використовують коефіцієнт вивозу, ввозу та товарообміну [22, с. 111].

Коефіцієнт вивозу (частка вивозу відносно валового споживання продукції в регіоні) визначається як:

$$\gamma_v = \frac{v}{q}, \quad (22)$$

де v – вивіз продукції;

q – обсяг виробництва.

Коефіцієнт ввозу (частка ввозу відносно валового споживання продукції в регіоні):

$$\gamma_w = \frac{w}{q - v + w}, \quad (23)$$

де w – ввіз продукції.

Коефіцієнт товарообміну:

$$\gamma_{v+w} = \frac{v + w}{q}, \quad (24)$$

Значення коефіцієнтів γ_v і γ_w як в окремих галузях, так і в цілому містяться у межах $[0;1]$. Значення коефіцієнта γ_{v+w} для економіки регіону можуть бути більше 1. Безперечно, що розрахунок зазначених показників повинен доповнюватися зіставленням з іншими індикаторами, а також оцінкою взаємозв'язку між окремими показниками.

У роботі В. Євдокименка [20, с. 55], зазначається що інтенсивність розвитку інтеграції можна простежити за досить поширеним параметром – часткою у відсотках від сумарного валового національного (регіонального) продукту, що припадає на внутрішньорегіональний товарооборот, експорт, імпорт. При цьому важлива і динаміка цього показника, яка дозволяє встановити посилюється інтеграційна складова в економічному розвитку регіону чи ні.

Для оцінки рівня впливу міжінтеграційних утворень на розвиток національної економіки окремі науковці використовують оптимізаційну міжрегіональну міжгалузеву модель [23] та модель економічної взаємодії регіонів [24, с. 191-198]. За допомогою таких моделей встановлюється залежність зміни обсягу внутрішнього кінцевого продукту регіону від рівня зміни його зовнішніх зв'язків. При цьому зовнішні зв'язки включають у себе як зв'язки з іншими регіонами країни, так і міжнародні економічні зв'язки. У науковій літературі найчастіше використовується оптимізаційна статистична модель міжгалузевого балансу регіонів, формалізований запис якої має такий вигляд [20, с. 55]:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + s_i Y + (1-C)\Delta i, i=1, \dots, n, \quad (25)$$

$$Y \rightarrow \max,$$

$$X_i \leq X_i^0,$$

де X_i – обсяг виробництва продукції галузі i даного регіону ($i=1, \dots, n$);

Y – величина внутрішнього кінцевого продукту регіону;

a_{ij} – коефіцієнти матриці прямих затрат міжгалузевого балансу регіону;

s_i – показник частки галузі i в галузевій структурі внутрішнього кінцевого продукту регіону;

Δi – сальдо ввозу-вивозу галузі i даного регіону;

C_i – параметр, який характеризує ступінь послаблення зовнішніх зв'язків регіону, якщо $C=0$,

то це означає, що зовнішні зв'язки регіону повністю збережені, якщо $C=1$ – зовнішні зв'язки регіону відсутні;

X_i^0 – обсяг виробництва продукції галузі i при $C=0$, тобто при повному збереженні зовнішніх зв'язків.

Результати розрахунків для всіх регіонів можуть бути представлені у вигляді наступної лінійної залежності [23]:

$$\frac{Y}{Y_0} = 1 - K, \quad (26)$$

де Y_0 – величина внутрішнього кінцевого продукту регіону в умовах повного збереження зовнішніх зв'язків регіону ($C=0$);

K – коефіцієнт залежності внутрішнього кінцевого продукту регіону від зовнішніх зв'язків, який показує величину зміни кінцевого продукту (в %) при зміні його зовнішніх зв'язків на 1%.

Однак, на практиці доволі складно використати наведені оптимізаційні моделі через відсутність інформаційної статистичної основи про наявність інтеграційних зв'язків між територіальними економічними системами.

І. Сторонянська для оцінки рівня інтеграції використовує п'ять аналітичних блоків [25]: 1. Аналіз міжрегіональних економічних потоків та оцінка рівня інтегрованості регіону в національну та світову економіку. 2. Аналіз бар'єрів міжрегіональної економічної інтеграції та причин їх виникнення. 3. Оцінювання залежності зміни обсягів валового регіонального продукту (ВРП) від рівня зміни економічних зв'язків регіону (як з іншими регіонами в межах держави, так і з іншими країнами). 4. Оцінка доцільності реалізації інтеграційних проектів за участю господарюючих суб'єктів двох чи більше регіонів з погляду її ефективності. 5. Аналіз впливу міжрегіональної інтеграції на темпи економічного розвитку регіонів та макрорегіонів у контексті концепцій конвергенції.

З іншого боку, для оцінки інтеграційних утворень вона використовує такі показники як бюджетний регіональний ефект та сумарний регіональний ефект [25, с. 143]. Формула розрахунку бюджетного регіонального ефекту має вигляд:

$$E_b = \sum_{t=0}^N \frac{\Delta P}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^N \frac{I_b}{(1+r)^t}, \quad (27)$$

де E_b – бюджетний регіональний ефект;

ΔP – додаткові річні податкові надходження, пов'язані з реалізацією міжрегіонального проекту;

I_b – інвестиції в проект із регіонального бюджету.

У свою чергу, формула сумарного регіонального ефекту має вигляд:

$$E_{\Sigma} = \sum_{t=0}^N \frac{\Delta Z + \Delta D + \Delta P}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^N \frac{I_b + I_p}{(1+r)^t}, \quad (28)$$

де E_{Σ} – сумарний регіональний ефект;

ΔZ – річний фонд заробітної плати працівників на новостворених робочих місцях;

ΔD – річний додатковий обсяг прибутків підприємств-резидентів;

I_p – приватні інвестиції фірм, задіяних у міжрегіональному проекті.

П. Буряк для оцінки рівня інтеграційних процесів використовує такий показник як ефективність інтеграції ($K_{\text{інт}}$) [26, с. 23-24]:

$$K_{\text{інт}} \rightarrow \sum_{i=1}^n Z_{\text{вир}} + \sum_{i=1}^n Z_{\text{нп}} + \sum_{i=1}^n Z_{\text{нтр}} \leq Z_{\text{вир}}^I + Z_{\text{нп}}^I + Z_{\text{нтр}}^I, \quad (29)$$

де $\sum_{i=1}^n Z_{\text{вир}}$, $\sum_{i=1}^n Z_{\text{нп}}$, $\sum_{i=1}^n Z_{\text{нтр}}$ – відповідно суми: виробничих, невиробничих умовно-постійних, невиробничих трансакційних витрат окремих підприємств;

$i = 1, \dots, n$ – кількість підприємств, що інтегруються в одну структуру;

$Z_{\text{вир}}^I$, $Z_{\text{нп}}^I$, $Z_{\text{нтр}}^I$ – відповідно виробничі, невиробничі умовно-постійні, невиробничі трансакційні витрати інтегрованої підприємницької структури (ІПС).

Ефективними є процеси інтеграції, якщо ліва частина нерівності (29) більша за праву.

А синергійний ефект від створення інтегрованої підприємницької структури визначатиметься такою залежністю:

$$C_{\text{син}} = \sum_{i=1}^n \Delta C_i (1+r), \quad (30)$$

де r – дисконтна ставка;

ΔC_i – сумарна економія, отримана i -м учасником ІПС.

$$\Delta C_i = (PN_i + P_{ai} + E_{ei} + E_{ti} + E_{ni}) - (I_i + T_i + I_{oi}), \quad (31)$$

де PN_i – розрахунковий додатковий прибуток від розширення масштабів діяльності i -го учасника ІПС, отриманий у результаті інтеграції;

P_{ai} – розрахунковий додатковий прибуток i -го учасника від зниження ризику за рахунок диверсифікації діяльності ІПС;

E_{ei} – економія поточних виробничих витрат i -м учасником ІПС;

E_{ti} – економія трансакційних витрат i -м учасником ІПС;

E_{ni} – економія податкових платежів i -м учасником ІПС;

I_i – витрати i -го учасника ІПС на реконструкцію та створення інтегрованої структури;

T_i – приріст (зменшення) податкових платежів i -го учасника ІПС;

I_{oi} – інвестиції i -го учасника ІПС в початковий момент інтеграції.

Таким чином, наведений статистичний апарат в межах третього підходу дозволяє оцінити глибину інтеграції, рівень спеціалізації економіки території, і як результат – забезпечити стаке економічне зростання територіальної системи.

Блок 3. Результуючий передбачає підведення результатів дослідження у вигляді формування висновків стосовно рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій та розробки заходів по забезпеченню інтеграційно-конвергенційних процесів.

Проведена оцінка за наведеною вище методикою дозволяє виділити три варіанти існування інтеграційно-конвергенційних процесів сільських прикордонних територій (рис. 3).

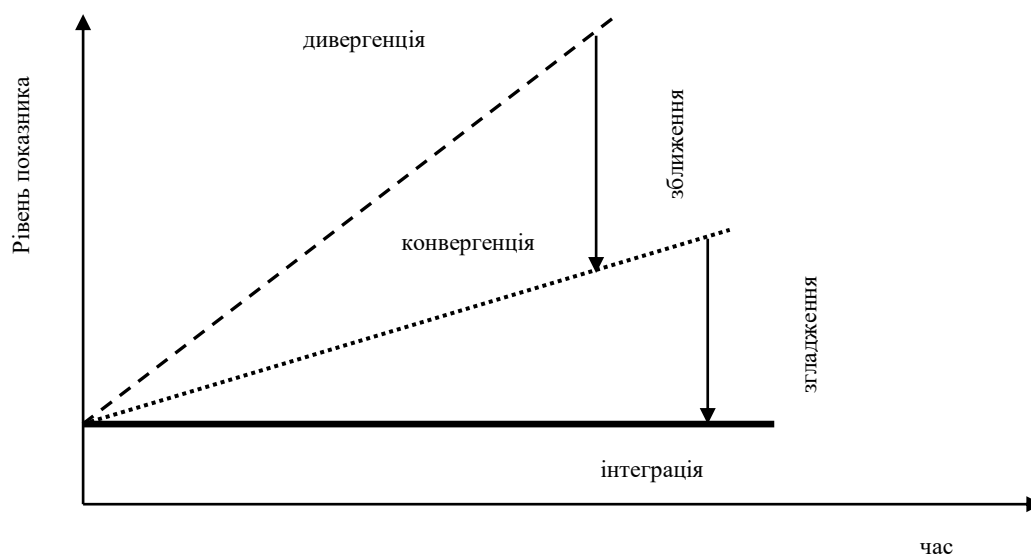


Рис. 3 - Варіанти існування інтеграційно-конвергенційних процесів сільських прикордонних територій

Першим з них є дивергенція (сильна/слабка), яка характеризує значне розходження показників розвитку сільських прикордонних територій та

посилює асиметричність розвитку країни в цілому. Другим варіантом – конвергенція (сильна/слабка), що відображає рівень зближення показників

розвитку сільських прикордонних територій. І третім, інтеграція (сильна/слабка), передбачає наявність інтеграційних утворень між сільськими прикордонними територіями.

Висновки. Узагальнення і аналіз науково-теоретичних підходів до оцінювання інтеграційно-конвергенційних процесів в межах сільських прикордонних територій дало змогу обґрунтувати методiku оцінювання рівня досліджуваних процесів починаючи з підготовчого блоку, аналітичного і завершуючи результативним блоком, де формуються висновки стосовно рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій та здійснюється розроблення заходів по забезпеченню інтеграційно-конвергенційних процесів відмічених територій. Виокремлення варіантів існування інтеграційно-конвергенційних процесів сільських прикордонних територій дозволить визначити реальні причини наявності асиметрій соціо-еколого-економічного розвитку територіальних систем, оцінити процеси їх конвергенції/інтеграції регіонального розвитку, а також визначитись із найефективнішими напрямками міжтериторіальної інтеграції.

Список літератури: 1. Вахович І.М. Регіональна конвергенція фінансового забезпечення сталого розвитку України: Монографія/І.М.Вахович, І.В.Ропотан. – Луцьк: Волинський поліграфічний, 2014. – 219 с. 2. Евсеев А.П. Эстраполяция (прогнозирование) пространственно-временных рядов на основе спектральных представлений/А.П. Евсеев, Д.А.Евсеев, В.В.Баданов //Вестник Нижегородского университета им.Н.И.Лобачевского. – Сер.: Радиофизика. – 2004. – Вып. 1(2). – С.249-255. 3. Дмитрушенко К.О. Можливості використання Вейвлет-аналізу для моделювання динаміки фінансових ринків/К.О.Дмитрушенко// Поліграфія і видавнича справа: наук.-техн.зб. – 2010. - № 96. – С.404-409. 4. Кочегурова Е.А. Методы краткосрочного прогнозирования финансовых рынков /Е.В. Резниченко//Известия Томского политехнического университета. – 2007. – Т.311, №6. – С.19-23. 5. Ковальська Л.Л. Моделювання розвитку виробничого потенціалу регіону із врахуванням факторів впливу (на прикладі Волинської області)/Л.Л. Ковальська//Економіка: проблеми теорії та практики: [зб. наук. праць]. – Дніпропетровськ.: ДНУ. – 2003. – Вип. 173. - С.257-262. 6. Царук О.В. Статистичне прогнозування державного боргу України на основі процесів Бокса-Дженкінса /О.В.Царук//Проблеми статистики: зб.наук. праць. – К.: НТК статистичних досліджень Держкомстату України. – 2007. – Вип.8. – С. 247-253. 7. Музиченко А.С. Побудова короткострокового прогнозу розвитку агропромислового виробництва (АПВ) з використанням методики Бокса-Дженкінса /А.С.Музиченко, А.В.Невзоров, С.В.Журило, О.Д.Рибак//Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету.

– Ч.2: Економіка. – 2009. – Вип.71. – С.99-107. 8. Чабаненко Д.М. Алгоритм прогнозування фінансових часових рядів на основі складних ланцюгів Маркова/Д.М.Чабаненко//Вісник Черкаського університету: наук.журнал. – Черкаси: Вид-во Черкаського НУ ім.Богдана Хмельницького. – 2010. – Вип.173. – С.90-102. 9. Чужиков В. Регіональна диверсифікація виробництва /В.Чужиков // Економіка України. – 2002. - № 9. – С.4-11. 10. Lall S.V. Regional economic convergence : Do policy instruments make a difference?/S.V.Lall, S.Yilmaz//The annals of regional science. – 2001. – Vol. 35, №1. – P. 153-166. 11. Табалова О. Є. Фінансові інструменти конвергенції сталого розвитку регіонів України [Електронний ресурс]/О. Є. Табалова//Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2013. - № 1. - С. 147-156. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vznu_eco_2013_1_26.pdf

Bibliography (transliterated): 1. Vakhovych, I. M. and I. V. Ropotan. *Rehional'na konverhentsiya finansovoho zabezpechennya staloho rozvytku Ukrainy*. Luts'k: Volyn'polihraf, 2014. Print. 2. Evseev, A. P. "Ekstrapolyatsiya (prognozyrovanye) prostranstvenno-vremennykh ryadov na osnove spektral'nykh predstavleniy". *Vestnyk Nizhegorodskogo universiteta im.N.Y.Lobachevskogo. Ser.: Radyofyzyka*. No. 1(2). 2004. 249-255. Print. 3. Dmytrushenko, K. O. "Mozhlyvosti vykorystannya wavelet-analizu dlya modelyuvannya dynamiky finansovykh rynkiv". *Nauk.-tekh.n.zb "Polihrafiya i vydavnycha sprava"*. No.96. 2010. 404-409. Print. 4. Kochegurova, E. A. "Metody kratkosrochnogo prognozirovaniya finansovykh rynkov". *Izvestiya Tomskogo politehnicheskogo universiteta* 311. 6 (2007): 19-23. Print. 5. Koval's'ka, L. L. "Modelyuvannya rozvytku vyrobnychoho potentsialu rehionu iz vrakhuvannam faktoriv vplyvu (na prykladi Volyn's'koyi oblasti)". *Zb. nauk. prats' "Ekonomika: problemy teorii ta praktyky"*. Vol.173. Dnipropetrovsk: DNU, 2003. 257-262. Print. 6. Tsaruk, O. V. "Statystychne prognozuvannya derzhavnoho borhu Ukrainy na osnovi protsesiv Boksa-Dzhenkinsa". *Zb.nauk. prats' "Problemy statystyky"*. No.8. Kyiv: NTK statystychnykh doslidzhen' Derzhkomstatu Ukrainy. 2007. 247-253. Print. 7. Muzychenko, A. S., A. V.Nevzorov, S. V.Zhurylo, O. D.Rybak. "Pobudova korotkostrokovoho prohnozu rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva (APV) z vykorystannam metodyky Boksa-Dzhenkinsa". *Zbirnyk naukovykh prats' Uman's'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu. Part.2: Ekonomics*. No.71. 2009. 99-107. Print. 8. Chabanenko, D. M. "Alhorytm prognozuvannya finansovykh chasovykh ryadiv na osnovi skladnykh lantsyuhiv Markova". *Nauk.zhurnal "Visnyk Cherkas'koho universytetu"*. No.173. Cherkasy: Vyd-vo Cherkas'koho NU im..Bohdana Khmel'nyts'koho. 2010. 90-102. Print. 9. Chuzhykov, V. "Rehional'na dyversyfikatsiya vyrobnytstva". *Ekonomika Ukrainy* No.9 (2002): 4-11. Print. 10. Lall, S. V. and S.Yilmaz. "Regional economic convergence: Do policy instruments make a difference?". *The annals of regional science* Vol. 35 (2001): 153-166. 11. Tabalova, O. Y. "Finansovi instrumenty konverhentsiyi staloho rozvytku rehioniv Ukrainy". *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, 2013. Web 25 September 2015 <http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vznu_eco_2013_1_26.pdf>

Надійшла (received) 15.06.2015

Газуда Леся Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства ДВНЗ "Ужгородський національний університет"; тел.: (050) 155-66-70; e-mail: lesyagazuda@gmail.com.

Hazuda Lesya – PhD, Associate Professor of Economics Enterprise Department of SHEE "Uzhhorod National University"; tel.: (050) 155-66-70; e-mail: lesyagazuda@gmail.com.

С. И. АРХИЕРЕЕВ

РОЛЬ УГЛУБЛЕННОГО АНАЛИЗА КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ УКРАИНЫ И ЕС

Для углубленного анализа комплементарности торговли ведены новые факторные индексы – комплементарности экспорта анализируемой страны и комплементарности импорта партнера, способствующие оценке реализации потенциала комплементарности торговли. Проведены их расчеты для Украины, с одной стороны, ЕС и Германии – с другой, в условиях начала имплементации Соглашения об ассоциации Украины и ЕС. Показано, что начальный этап имплементации практически не повлиял на реализацию потенциала торговой комплементарности и эффективность международного бизнеса в Украине.

Ключевые слова: комплементарность торговли, комплементарность экспорта, комплементарность импорта.

Введение. Радикальные изменения, происходящие в транзакционном секторе в связи с имплементацией соглашения об Ассоциации Украины и ЕС, требуют углубленного анализа внешнеторговой политики. Методологической базой такого анализа служат показатели, которые могут быть рассчитаны на основе данных статистики внешней торговли [1].

В этом и других подобных изданиях разработаны специальные рекомендации для осуществления анализа торговой политики, которые базируются на традиционных научно обоснованных показателях, в частности индексе комплементарности торговли. Однако этого показателя в традиционной форме часто оказывается недостаточно для решения специфических задач, подобных анализу последствий введения в действие Соглашения об ассоциации Украины и ЕС.

Анализ последних исследований и публикаций. В последнее время часто используются альтернативные методы расчета индекса комплементарности торговли, которые фактически сводятся к подсчету этого показателя для отдельных товарных групп. Они часто базируются на использовании индексов реализованных сравнительных предпочтений [2, 3]. Другой метод предполагает вычисление разницы выявленных торговых преимуществ [4].

Во-первых, все эти методы не соответствуют задачам, поставленным в статье. Во-вторых следует признать нецелесообразным использование того же названия для совершенно иного по своей экономической сути индекса. Поэтому в своем исследовании будем руководствоваться определением, используемым Всемирным банком.

Цель статьи. Поэтому важным является осуществление научного поиска и разработка таких новых показателей, которые могли бы дополнить существующие, а не претендовали бы на их замену. Так, относительно индекса торговой комплементарности это может быть оценка ее реализации на практике. Она должна базироваться на той же статистической базе, тем более что она позволяет проводить межстрановые сопоставления.

Целью статьи является разработка метода оценки реализации потенциала торговой комплементарности, его использование для оценки эффективности международного бизнеса и применение к Украине в условиях имплементации Соглашения об ассоциации

с ЕС. Исследование Соглашения предполагает оценку того, насколько имеющийся потенциал торговли смог реализоваться в реальных отношениях.

Изложение основного материала. Среди множества показателей одним из наиболее важных для анализа эффективности международного бизнеса является индекс комплементарности торговли. Это стандартный показатель, который может быть рассчитан как со стороны анализируемой страны, так и со стороны ее партнера (страны или группы стран). Параллельно могут использоваться распространенные термины «со стороны экспорта» и «со стороны импорта», так как показатель «со стороны импорта» анализируемой страны соответствует показателю «со стороны экспорта» страны контрагента.

Индекс комплементарности торговли TC_{ds} страны d со страной s традиционно определяется как

$$TC_{ds} = 1 - 0,5 \sum_i \left| \frac{\sum_w M_{iwd}}{\sum_w \sum_i M_{iwd}} - \frac{\sum_w X_{isw}}{\sum_w \sum_i X_{isw}} \right|$$

где M_{iwd} – импорт продукта i в страну d ;

X_{isw} – экспорт продукта i из страны s .

Изменения структуры внешнеторговых связей, если они вызывают изменения структуры экспорта и импорта, должны сказываться на величине индекса комплементарности. Накануне подписания Соглашения об ассоциации Украины и ЕС в 2013 г. индексы комплементарности торговли имели для Украины и Германии не особо высокое значение 0,41 со стороны экспорта и достаточно высокое – 0,61 со стороны импорта. Обращает на себя внимание несоответствие величины индекса комплементарности торговли со стороны экспорта и со стороны импорта (табл. 1). Комплементарность торговли для Украины со стороны экспорта намного меньше, чем со стороны импорта. Это может приводить к существенным диспропорциям в торговом балансе, которые как раз и наблюдаются в торговле Украины и Германии.

Одностороннее введение режима свободной торговли в 2014 г. могло бы способствовать выравниванию несоответствия. Индекс комплементарности торговли позволяют отследить динамику и могли бы показать такое выравнивание.

В 2014 г., на большей части которого действовали преференции для Украины, значения соответствующих индексов составили 0,40 и 0,59, то есть снизились примерно в одинаковой пропорции. Однако разрыв между индексом комплементарности торговли со стороны экспорта и со стороны импорта сохранился на том же уровне. В результате потенциал Германии в двусторонней торговле по-прежнему выше, несмотря на применение одностороннего режима свободной торговли.

Таким образом, при анализе индекса комплементарности торговли Украины и Германии в динамике обращает на себя внимание сохранение разрыва между индексами, рассчитанными со стороны украинского экспорта и со стороны украинского импорта. Это позволяет говорить о существовании

устойчивой асимметрии комплементарности торговли Украины с Германией со стороны экспорта и со стороны импорта. В 2013 г. соотношение между индексами комплементарности со стороны импорта и со стороны экспорта составляло приблизительно 1,5. В 2014 г. оно уменьшилось до 1,45. Это говорит об асимметричном потенциале внешней торговли для экспорта и импорта, который выливается в большое отрицательное сальдо внешней торговли Украины с Германией товарами (5169073 тыс. долл. в 2013 г.). Снижение соотношения индекса комплементарности торговли со стороны экспорта и импорта в 2014 г. сопровождалось уменьшением негативного сальдо торговли товарами Украины с Германией до 3770930 тыс. долл.

Таблица 1 – Индексы комплементарности торговли Украины с Германией, их соотношение и темпы изменения [5, 6].

Годы	Индексы комплементарности торговли Украины с Германией	Индексы комплементарности торговли Германии с Украиной	Соотношение между индексами комплементарности торговли Германии и Украины
2013	0,407443	0,613809	1,50649
2014	0,403857	0,589362	1,459333
2014/2013	0,991199	0,960172	0,968697

Таблица 2 – Индексы комплементарности торговли Украины с ЕС, их соотношение и темпы изменения [5, 6].

Годы	Индексы комплементарности торговли Украины с ЕС	Индексы комплементарности торговли ЕС с Украиной	Соотношение между индексами комплементарности торговли ЕС и Украины
2013	0,417779	0,693141	1,659107
2014	0,413517	0,6652	1,608639
2014/2013	0,989798	0,95969	0,969581

Таблица 3 – Соотношения индексов комплементарности торговли Украины с ЕС и торговли Украины с Германией, их соотношение и темпы изменения [5, 6].

Годы	Соотношение индексов комплементарности торговли Украины с ЕС и Германией	Соотношение индексов комплементарности торговли ЕС и Германии с Украиной	Пропорция между соотношениями индексов комплементарности торговли Украины (с ЕС и Германией) с одной стороны и ЕС и Германии (с Украиной) с другой стороны
2013	1,025369	1,129245	1,101306
2014	1,02392	1,128678	1,102311
2014/2013	0,998586	0,999498	1,000913

Причины снижения соотношения индексов комплементарности торговли со стороны экспорта и со стороны импорта могут быть проанализированы путем анализа индексов структурной динамики. Они показывают более высокие значения для Украины. На основе этого может быть сделан вывод о том, что основной причиной изменения индекса комплементарности торговли стало реструктурирование украинского импорта. Кстати, эта же причина привела к аналогичным изменениям для торговли Украины с ЕС в целом, для которой могут быть рассчитаны показатели, аналогичные приведенным в табл. 1 для торговли Украины с Германией (см. табл. 2). Для торговли с ЕС в целом

также фиксируется снизившаяся примерно на 3% высокая асимметрия комплементарности торговли Украины со стороны экспорта и со стороны импорта. В 2013 г. их разрыв составлял приблизительно 1,66. В 2014 г. он уменьшился до 1,61. Этот процесс сопровождался уменьшением негативного сальдо торговли Украины с ЕС товарами с 10287890 до 4066219 тыс. долл., вызванного, разумеется, не только этой, а целым комплексом различных причин.

Все полученные для торговли с Германией данные могут быть сравнены с данными по торговле с ЕС в целом (см. табл. 3). Для Украины со стороны экспорта значение индекса комплементарности торговли с ЕС в целом отличается не очень сильно от

показателя для торговли с Германией – оно всего на 2,5 % лучше. Напротив, со стороны импорта значение индекса комплементарности торговли с ЕС на 13% выше значения индекса комплементарности торговли с Германией, в связи с чем асимметрия комплементарности торговли Украины с ЕС даже выше.

Что касается динамики, то индексы комплементарности торговли Украины с Германией и с ЕС понижались, причем одинаковыми темпами. ТС со стороны импорта как с Германией, так и с ЕС улучшилась на 1%, в то время как со стороны экспорта на – 4%. В результате таких пропорциональных изменений соотношение индексов комплементарности торговли Украины с ЕС и торговли между Украиной и Германией со стороны экспорта и со стороны импорта практически не изменилось. Таким образом, позиции Германии по комплементарности торговли с Украиной по сравнению с торговлей с ЕС в обоих периодах были несколько хуже, что может быть следствием больших размеров ЕС и вызванного этим обстоятельством

большого разнообразия его товарных потоков. Одновременно это, по всей видимости, свидетельствует о наличии в ЕС стран, комплементарность торговли которых с Украиной выше, чем комплементарность торговли с Германией.

Для Украины Германия является перспективным потенциальным партнером в торговле благодаря другому важному обстоятельству. Хотя индексы комплементарности ее торговли с Германией как со стороны экспорта, так и со стороны импорта несколько ниже, чем комплементарность ее торговли с ЕС, зато асимметрия комплементарности торговли с ЕС со стороны экспорта и со стороны импорта существенно выше, чем торговли с Германией – примерно на 10% в обоих периодах. То есть сбалансированность торговли с Германией для Украины может быть потенциально намного выше, чем торговли с ЕС в целом. Это особенно важно в свете существующих дисбалансов в торговле Украины и делает Германию особенно перспективным торговым партнером Украины с точки зрения сбалансированности торгового баланса.

Таблица 4 – Индексы комплементарности со стороны Германии [5, 6].

Complementarity Indices between Germany / Ukraine	Индекс комплементарности торговли Германии с Украиной	Индекс реальной комплементарности экспорта Германии	Индекс реальной комплементарности импорта Украины
2013	0,613809	0,781811	0,590296
2014	0,589362	0,748583	0,588069
2014/2013	0,960172	0,957499	0,996227

Таблица 5 – Индексы комплементарности со стороны Украины [5, 6].

Complementarity Indices between Ukraine/Germany	Индекс комплементарности торговли Украины с Германией	Индекс реальной комплементарности экспорта Украины	Индекс реальной комплементарности импорта Германии
2013	0,407443	0,577015	0,433137
2014	0,403857	0,548297	0,441447
2014/2013	0,991199	0,95023	1,019186

Таблица 6 – Соотношение индексов комплементарности со стороны Германии и Украины [5, 6].

	Индексов комплементарности торговли	Индексов реальной комплементарности экспорта	Индексов реальной комплементарности импорта
2013	1,50649	1,354923	1,362839
2014	1,459333	1,365287	1,33214

Для оценки эффективности международного бизнеса важным является не столько вопрос о потенциале торговых отношений, сколько вопрос о степени его реализации. С целью его решения предлагаем оценить, как реализуется имеющийся потенциал торговой комплементарности, отражаемый величиной соответствующего индекса. Для ответа на этот вопрос возникает необходимость введения новых дополнительных показателей. В частности, может быть использован такой показатель, как индекс реальной комплементарности экспорта RXC_{ds} , в котором фигурирует не весь (глобальный) экспорт страны-экспортера s , а лишь ее экспорт в соответствующую страну-импортер (или группу стран) d , обозначенный X_{isd} :

$$RXC_{ds} = 1 - 0,5 \sum_i \left| \frac{\sum_w M_{iwd}}{\sum_i \sum_w M_{iwd}} - \frac{X_{isd}}{\sum_i X_{isd}} \right|.$$

Из-за возможных расхождений в статистике ЕС и Украины на практике для Украины используем не показатель ее экспорта, а аналогичную величину импорта контрагента со стороны ЕС. Таким образом, в показателе RXT_{ds} используются только статистические данные ЕС. Результаты его расчета приведены в табл. 4. Там же приведены результаты расчета другого важного показателя – индекса реальной комплементарности импорта RMC_{ds} для страны партнера:

$$RMC_{ds} = 1 - 0,5 \sum \left| \frac{M_{ids}}{\sum_i M_{ids}} - \frac{\sum_w X_{isw}}{\sum_i \sum_w X_{isw}} \right|.$$

При анализе предложенных дополнительных показателей, прежде всего, обращает на себя внимание высокая степень подобия структуры экспорта Германии в Украину со структурой экспорта Германии в целом. В 2013 г. значение индекса реальной комплементарности экспорта Германии составило 0,78, правда, в 2014 г. сократилось практически до 0,75 (см табл. 4). Значение индекса реальной комплементарности экспорта Украины было намного ниже: 0,58 в 2013 г. и 0,55 в 2014 г., то есть тоже сократилось (табл. 5). Правда, сократилось оно немного большими темпами: на 5% против 4% для Германии. В результате соотношение индексов реальной комплементарности экспорта Германии и Украины даже несколько возросло: с 1,355 до 1,365. Большее значение показателя, которое имеет Германия, говорит о ее потенциальных преимуществах, так как общая структура ее экспорта более соответствует потребностям Украины, и соответственно его легче *обеспечить и нарачивать*. Напротив, экспорт Украины в Германию оказался более специфичным по сравнению с ее экспортом в целом и соответственно располагал меньшими возможностями развития.

Индекс реальной комплементарности импорта Украины характеризуется значениями, примерно соответствующими значениям индексов комплементарности торговли, что говорит о полноте использования имеющегося потенциала двусторонних торговых отношений со стороны Германии. Подобие структуры украинского импорта из Германии со структурой украинского импорта в целом в 2013 г. составило 0,59, а в 2014 г. лишь незначительно сократилось. Значение индекса реальной комплементарности импорта Украины было намного ниже: 0,43 в 2013 г. И в 2014 г. оно выросло совсем незначительно – до 0,44.

В результате соотношение индексов реальной комплементарности импорта со стороны Германии и со стороны Украины несколько уменьшилось – с 1,36 до 1,33 на фоне увеличения соотношения индексов реальной комплементарности экспорта с 1,35 до 1,36 (табл. 6). Импорт из Украины оказывается более специализированным, поэтому имеет большую специфичность со всеми вытекающими рисками, характерными для этого атрибута трансакций.

Выводы. Таким образом, международный бизнес Германии имел преимущество, как по первому, так и

по второму фактору индекса торговой комплементарности в обоих периодах. Одностороннее введение в действие соглашения в 2014 г. повлияло на его преимущества в самой минимальной степени. При полной имплементации соглашения о зоне свободной торговли с 1 января 2016, можно ожидать увеличения преимущества международного бизнеса Германии и других стран ЕС. Использование предложенных методов оценки показало свою эффективность. Их целесообразно применить, в частности, для оценки эффективности международного бизнеса на последующих этапах имплементации Соглашения об ассоциации Украины с ЕС.

Список літератури: 1. Mikic M. Trade Statistics in Policymaking: A Handbook of Commonly Used Indices and Indicators / Mikic M., Gilbert J. – Revised ed., United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP). – New York, 2009. – 138 p. 2. Yu C.Y. Research on the Complementarity and Comparative Advantages of Agricultural Product Trade between China and CEE Countries / Yu C.Y., Qi, C.J. // Journal of Service Science and Management – 2015 – N 8 – P. 201-208. 3. Huo W.D. Research on the Competitiveness and Complementarity between China and Members of the Shanghai Cooperation Organization: An Empirical Study Based on RCA, GL, ES and TI Indexes / Huo, W.D., Lu, X.J. // Journal of Southwest University for Nationalities (Humanities and Social Science). – 2014. – N 3. – P. 110-115. 4. Kang Chengwen. Analysis of Trade Commodity Structure and Complementarity of the Regional Cooperation Between China and Russia. / Chengwen Kang // North-East Asia academic forum Harbin Conference papers, Heilongjiang, China Harbin University of Commerce 2013. <http://dby.hrbcu.edu.cn/ewebeditor/uploadfile/20140225150042796.pdf>. 5. EU trade since 1988 by HS2-HS4 (DS-016894) International trade detailed data <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. 6. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність <http://ukrstat.gov.ua/>

Bibliography (transliterated): 1. Mikic M. Trade Statistics in Policymaking: A Handbook of Commonly Used Indices and Indicators / Mikic M., Gilbert J. – Revised ed., United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP). – New York, 2009. – 138 p. 2. Yu C.Y. Research on the Complementarity and Comparative Advantages of Agricultural Product Trade between China and CEE Countries / Yu C.Y., Qi, C.J. // Journal of Service Science and Management – 2015 – N 8 – P. 201-208. 3. Huo W.D. Research on the Competitiveness and Complementarity between China and Members of the Shanghai Cooperation Organization: An Empirical Study Based on RCA, GL, ES and TI Indexes / Huo, W.D., Lu, X.J. // Journal of Southwest University for Nationalities (Humanities and Social Science). – 2014. – N 3. – P. 110-115. 4. Kang Chengwen. Analysis of Trade Commodity Structure and Complementarity of the Regional Cooperation Between China and Russia. / Chengwen Kang // North-East Asia academic forum Harbin Conference papers, Heilongjiang, China Harbin University of Commerce 2013. <http://dby.hrbcu.edu.cn/ewebeditor/uploadfile/20140225150042796.pdf>. 5. EU trade since 1988 by HS2-HS4 (DS-016894) International trade detailed data <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. 6. Ekonomichna statystyka / Zovnishn'oeconomichna diyal'nist' <http://ukrstat.gov.ua/>

Надійшла (received) 15.06.2015

Архиперев Сергей Игоревич – доктор экономических наук, профессор Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна; тел.: (057) 707-53-51; e-mail: 203040@bk.ru.

Arkhihereiev Sergii Igorevich – Doctor of Sciences (Economics), Professor of V.N. Karazin Kharkiv National University; тел.: (057) 707-53-51; e-mail: 203040@bk.ru.

М. Д. БАЛДЖИ

ЗАСТОСУВАННЯ ІНДИКАТОРНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІСТА

Розглянуті положення використання індикаторного підходу для визначення соціально-економічної ситуації на локальному рівні. Визначені підсистеми економічної та соціальної сфер з конкретними елементами для розрахунку індексу стійкості соціально-економічного розвитку. На прикладі м. Одеси розраховано індекс стійкого розвитку, що дозволило проаналізувати становище кожної підсистеми міста та виявити проблемні підрозділи, які перешкоджають загальному розвитку. Зроблені висновки щодо перспектив та вдосконалення стратегії соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: індикаторний підхід, інтегральний показник, індекс стійкості, соціально-економічний розвиток, місто, стратегія.

Вступ. Стихийний розвиток міст вже відходить у минуле, так як без визначених стратегічних цілей неможливо передбачити як саме буде проходити процес розвитку, які зміни відбудуться в майбутньому і як саме місто буде реагувати на нові виклики. Щоб ефективно розвиватися, максимально використовувати свої сильні та розвивати слабкі сторони, вирізнятися на фоні регіону, місто мусить функціонувати згідно задалегідь сформованої стратегії розвитку.

Аналіз стану питання. Сталий соціально-економічний розвиток є пріоритетним завданням будь-якого міста. Для досягнення цієї мети проводиться стратегічне планування та прогнозування, яке широко використовується за кордоном. Хоча Україна тільки недавно почала переймати досвід місцевого управління у закордонних країн, практика стратегічного розвитку швидко поширюється не тільки на міста обласного значення, але й на районні центри. Стратегія допомагає місту обрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу різних структурних елементів. Для забезпечення стабільного розвитку міста виникає необхідність наукового обґрунтування стратегії їх розвитку. Для досягнення цілей стратегічного розвитку міста необхідно об'єктивно оцінити ситуацію в економіці, інфраструктурі, соціальній сфері та екології.

Аналіз основних досягнень і літератури. Стратегічні підходи до розвитку міст та інших територій досить широко обговорювались у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі. Розроблені методичні підходи до побудови стратегії на державному та регіональному рівнях, визначені пріоритетні напрямки побудови стратегій, обґрунтовані чинники застосування стратегічних підходів розвитку на макро- і мезорівні [1, 2, 3].

Існуючі методи розв'язання задач. В дослідженні поставленої проблеми можливе використання різних методів: індукції та дедукції (для одержання часткових та загальних висновків), аналізу та синтезу (для аналізу літератури та об'єднання отриманих даних), статистичної обробки даних (для порівняння соціально-економічного розвитку міста за

2012-2014 роки), метод суми місць (для виявлення конкурентних позицій міста), індикаторний метод (для аналізу соціально-економічного розвитку міста) та інші.

Мета дослідження полягає у розкритті питань щодо формування стратегій розвитку міста та визначення соціально-економічного стану м. Одеси за допомогою індикаторного методу.

Постановка проблеми: дослідити процес створення стратегічних планів та способів їх оцінки; проаналізувати соціально-економічне становище Одеси; дослідити ефективність використання нових методів оцінки соціально-економічного розвитку міста Одеси.

Методи дослідження. З метою оцінки соціально-економічного розвитку нами була обрана методика побудови інтегральних індикаторів стійкості розвитку міста [4, 5], і на її основі дано оцінку стійкості соціально-економічного розвитку міста Одеси з 2012 по 2014 роки. В основі методики лежить рішення задачі побудови інтегрального індикатора, що дозволяє дати оцінку стійкості розвитку міста, на основі інтегральних індикаторів більш конкретних його підсистем. В якості основних підсистем сталого розвитку міста виділяють підсистеми економічного розвитку, соціальна сфера, інфраструктура і природне середовище.

Результати чисельного моделювання.

Для аналізу соціально-економічного розвитку м. Одеси за 2012-2014 роки індикаторним методом обрано індекс стійкості соціально-економічного розвитку, який включає дві підсистеми з наступними елементами:

- 1) економічний розвиток: промисловість, послуги, будівництво;
- 2) соціальна сфера: демографічна ситуація, доходи населення, соціальне забезпечення.

Для визначення відносної частки міста Одеси використовувалось співвідношення між показниками міста та області. Відносна частка міста Одеса в Одеському регіоні за основними соціальними показниками складала: за кількістю наявного населення 42,2%; за середньорічної кількістю найманих працівників 59,9%; за кількістю зареєстрованих безробітних 19,4%; за кількістю середньомісячної заробітної плати 108,7%. Простеживши динаміку за останні три роки було зроблено умовивід, що майже

всі показники соціального розвитку міста погіршилися у 2014 році, у порівнянні з 2012 роком, окрім середньомісячної заробітної плати. Остання збільшилась на 18,8%, що зумовлено, в більшій мірі, інфляцією національної валюти.

Наведені данні показують деградацію таких елементів соціального розвитку міста як населення та ринок праці. Проаналізовані показники, що характеризують доходи населення та соціальні послуги. Частка міста у загальній сумі несплаченої заробітної плати складає 76%. Сума несплаченої заробітної плати працівникам підприємств міста (з урахуванням економічно активних підприємств, суб'єктів господарювання, щодо яких реалізуються процедури відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, а також економічно неактивних підприємств) у 2014 році збільшилась на 4717 грн або на 37,1%, у порівнянні з показником 2012 року. Збільшення загальної суми несплаченої заробітної плати відбулося переважно за рахунок економічно активних підприємств.

Відносна частка міста Одеси в Одеському регіоні по виплатам населенням житлово-комунальних послуг:

- 1) з нарахування послуг до оплати – 64,7%;
- 2) з оплати населенням послуг – 64,2%;
- 3) з рівня оплати населенням послуг – 99%.

За простеженими даними останніх трьох років спостерігається позитивна динаміка з оплати за житлово-комунальні послуги. Нарахування населенню за житлово-комунальні послуги до їх оплати збільшились на 49,5%, а сума оплати та рівень оплати зросли відповідно на 54,7% та 3,4%. Крім того, середні нарахування за житлово-комунальні послуги на одного власника особового рахунку у 2014 році з урахуванням електроенергії (із розрахунку 150 кВт·на місяць), у порівнянні з 2012 роком, збільшились з 537,7 грн до 771,3 грн або на 43,4%. Тенденція боргу за 3 місяці і більше наступна:

газопостачання – борг збільшився з 3,2% у 2012 році до 33,1% у 2014 року; центральне водопостачання та водовідведення – збільшився з 16,1% на 21,0%; утримання будинків та споруд прибудинкових територій – зменшився з 21,6% до 20,6%; вивезення побутових відходів – зменшився з 20,6% до 18,1%; централізоване опалення та гаряче водопостачання – зменшився з 20,9% до 15,9%.

Проведений аналіз надання субсидій населенню за 2012 – 2014 рр. свідчить про те, що у 2014 р. за субсидіями для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг звернулись 23,1 тис. сімей, що на 40,5% більше, ніж у 2012 р. Середній розмір призначеної субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг на одну сім'ю у 2014 р. збільшився у порівнянні з відповідним періодом 2012 року на 11,2 грн. і становив 136,7 грн. Середній розмір призначених субсидій у 2012-2014 рр відповідно склав: 125,5 грн/сім'ю; у 2013 р. $p = (1891002/15541) * 100\% = 121,7$ грн/сім'ю; у 2014 р. $p = (2633102/19257) * 100\% = 136,6$ грн/сім'ю. Відносна частка міста Одеси в Одеському регіоні по субсидіям для відшкодування житлово-комунальних послуг: за кількістю сімей, що звернулись за субсидіями – 40,5%; за кількістю сімей, яким призначено субсидії – 37,4%;

за загальною сумою призначених субсидій – 42,2%; за середнім розміром призначених субсидій – 112,9%. Наведенні дані свідчать про позитивну динаміку надання субсидій для відшкодування витрати за оплату житлово-комунальних послуг. Кількість сімей, які звернулись за субсидіями в цей період збільшилась з 19463 до 23111 сімей, або на 18,7%. Також збільшилась кількість сімей, яким призначено субсидії з 17646 до 19257 сімей, або на 9,2%. Загальна сума призначених субсидій зросла з 2213755 до 2633102 грн, або на 19%. Середній розмір призначених субсидій на одну сім'ю зріс з 125,5 до 136,7 грн/сім'ю, або на 8,9% за останні три роки. За показником «середній розмір призначених субсидій» м. Одеса перевищує відповідний показник регіону на 12,9%.

Проаналізована криміногенна ситуація у місті Одесі за 2013-2014 роки свідчить про загальне зменшення правопорушень. За повідомленням прокуратури Одеської області, у місті протягом 2014 р. обліковано 10958 кримінальних правопорушень (42,6% від загальної кількості облікованих кримінальних правопорушень в області), що на 28,6% менше, ніж у 2013 р. в якому цей показник склав 15349 випадків. Із загального числа зафіксованих правоохоронними органами кримінальних проявів 5232 – тяжкі та особливо тяжкі, що на 2171 менше, ніж за 2013 р. (7403 правопорушень). У загальній кількості злочинів 63,7% становили злочини проти власності, 7,4% – злочини проти безпеки руху та експлуатації транспорту, 5,0% – злочини проти життя та здоров'я особи, 5,0% – злочини проти авторитету органів державної влади, органів місцевого самоврядування та об'єднань громадян, 4,4% – злочини у сфері службової та професійної діяльності, пов'язаної з наданням публічних послуг, 3,5% – злочини у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів та інші злочини проти здоров'я населення, 2,3% – злочини у сфері господарської діяльності, 2,0% – злочини проти громадського порядку та моральності, 1,3% – злочини проти правосуддя. Протягом 2014 р. скоєно 87 умисних вбивств та замахів на вбивство, 76 умисних тяжких тілесних ушкоджень, 8 зґвалтувань та замахів на зґвалтування (що на 13,4% та на 60,0% більше, ніж у попередньому році). Порівняно з 2013 р. кількість випадків вимагання зменшилась на 56,4%, крадіжок – на 30,3%, шахрайства – на 15,6%. Разом з тим, кількість грабежів зросла на 36,4%, квартирних крадіжок – на 8,4% і становила 2094 та 633 випадки. У 2014р. скоєно 490 випадків незаконного заволодіння транспортним засобом, 120 випадків хабарництва, що на 84,2% та 10,1% більше, ніж у 2013 р. Кількість випадків, пов'язаних з наркотиками, порівняно з 2013 р. зменшилась на 5,0% і становила 380 випадків. Серед виявлених осіб (1,6 тис.), які вчинили злочини, 23,6% раніше вже ставали на злочинний шлях, 6,5% знаходились у стані алкогольного сп'яніння; 6,6% – іноземні громадяни, 3,8% – неповнолітні.

З огляду на вищезазначені соціальні показники розвитку м. Одеси у 2012-2014 рр. можна зробити висновок про те, що місто розвивається нерівномірно. Для всебічного позитивного соціального розвитку

необхідно зосередити більше сил і грошових коштів на проблемних негативних соціальних аспектах у наступних періодах.

Для оцінки існуючої ситуації щодо економічної складової міста Одеси проведено аналіз економічних показників розвитку міста Одеса за 2012-2014 рік.

Основні показники соціального розвитку міста за 2012-2014 рр. і їх частка в регіоні представлені в таблиці 1.

Відносна частка міста Одеси в Одеському регіоні по основним показникам економічного розвитку міста складає:

- 1) за обсягом реалізованої промислової продукції у фактичних цінах – 42,1%;
- 2) за прийняттям в експлуатацію загальної площі житла – 48,6%;
- 3) за капітальними інвестиціями – 65,4%;

4) за обсягом перевезення вантажів усіма видами транспорту – 87%;

5) за обсягом перевезення пасажирів усіма видами транспорту – 89,4%;

6) за обсягом реалізованих послуг – 55,9%.

Аналіз основних показників економічного розвитку міста Одеса за 2012-2014 роки показує, що: обсяг реалізованої промислової продукції у фактичних цінах збільшився на 9,4%; кількість прийнятого в експлуатацію загальної площі житла зросла на 4,2%; обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах зменшився на 11,9%; обсяг перевезення вантажів усіма видами транспорту зменшився на 23,8%; обсяг перевезення пасажирів усіма видами транспорту загального користування зріс на 2,8%; обсягу реалізованих послуг збільшився на 12%.

Таблиця 1 – Основні показники економічного розвитку міста за 2012-2014 роки

Показники	Значення за роками			Темп зростання у 2014 р. по відношенню до 2012 р, %	Частка м. Одеса в регіоні (за даними 2014 року), %
	2012	2013	2014		
Обсяг реалізованої промислової продукції у фактичних цінах, млн.грн	11373,5	11869,1	12444,9	109,4	42,1
Прийняття в експлуатацію загальної площі житла, тис. м ²	416	353,9	433,5	104,2	48,6
Капітальні інвестиції у фактичних цінах, млн.грн	6277,0	6007,8	5534,6	88,1	65,4
Обсяг перевезення вантажів усіма видами транспорту, тис. т	40538,7	37881,8	30928,6	76,2	87
Обсяг перевезення пасажирів усіма видами транспорту загального користування, млн. пасажирів	282,5	246,8	290,4	102,8	89,2
Обсяг реалізованих послуг, млн.грн	15858,4	18917,0	18086,5	114,0	55,9

Наведені дані свідчать про покращення розвитку таких елементів, як промисловість, будівництво, транспорт (перевезення пасажирів) та послуг за 2012-2014 роки. Зниження кількості капітальних інвестицій, обсягу перевезення вантажів вказують на занепад елементів капітальні інвестиції та транспорт (перевезення вантажів).

Узагальнюючий показник кожної підсистеми знаходимо з стандартизованих значень за формулою [4]:

$$I_t = \frac{1}{m+k} \left[\sum_{j=1}^m I_{ij}^{(poz)} + \sum_{j=1}^k I_{ij}^{(neg)} \right], \quad (1)$$

де I_i – інтегральний показник відповідної системи,
 m – кількість позитивних показників,

k – кількість негативних показників,

$I_{ij}^{(poz)}$ – стандартизоване значення j -го позитивного показника для i -тої підсистеми,

$I_{ij}^{(neg)}$ – стандартизоване значення j -го негативного показника для i -тої підсистеми.

Індекс стійкого розвитку міста розраховується за формулою:

$$I_{CPM} = \sum_{i=1}^n w_i \cdot I_i, \quad (2)$$

де I_{CPM} – індекс стійкого розвитку міста,

w_i – ваговий коефіцієнт відповідній підсистемі, задовольняючий умови: $w_i \geq 0$, $\sum w_i = 1$.

Індекс стійкості соціально-економічного розвитку міста розраховуємо за наступною формулою:

$$I_{сссеп} = W_e + W_c, \quad (3)$$

де W_e – узагальнений показник елементів економічного розвитку;

W_c – узагальнений показник елементів соціальної підсистеми.

Для аналізу стійкості економічного розвитку індикаторним методом обрані елементи: промисловість, послуги та будівництво. В якості узагальнюючого показника обраний темп приросту. Аналіз стійкості соціального розвитку міста проводився за елементами: демографічна ситуація, доходи населення, соціальне забезпечення. Узагальнюючим показником елемента «демографічна ситуація» обрана чисельність наявного населення. На основі проведеного аналізу розраховано індекс стійкого соціально-економічного розвитку міста. Вихідні дані обрано за даними головного управління статистики в Одеській області [6].

Згідно з представленням значення кожної підсистеми, присвоєні наступні ваги: для економічної підсистеми – 0,6, для соціальної – 0,4.

Індекси стійкості соціально-економічного розвитку міста в період з 2012 до 2014 роки включно мають наступні значення:

$$I_{\text{серм}} 2012 = 0,6 \cdot 12,6\% + 0,4 \cdot (-3,2\%) = 7,56\% - 1,28\% = +6,28\%,$$

$$I_{\text{серм}} 2013 = 0,6 \cdot 7,4\% + 0,4 \cdot (-1,5\%) = 4,44\% - 0,6\% = +3,84\%,$$

$$I_{\text{серм}} 2014 = 0,6 \cdot (-2,8\%) + 0,4 \cdot (+15,8\%) = -1,68\% + 6,32\% = +4,64\%.$$

Розрахунок індексів стійкості соціально-економічного свідчить про позитивну динаміку розвитку. У 2013 році індекс зменшився на 2,44%, у порівнянні з 2012 роком, але у 2014 році зріс на 0,8%, порівнюючи з попереднім роком, що зумовлено ростом стійкості. Головну роль в цьому процесі зіграв соціальний блок.

Динаміка індикаторів підсистем та індексу соціально-економічного стійкого розвитку міста Одеси за 2012-2014 роки наведена в таблиці 2.

Таблиця 2 – Динаміка індикаторів підсистем та індексу соціально-економічного стійкого розвитку міста Одеси за 2012-2014 роки, %

Рік	$I_{\text{екон.}}$	$I_{\text{соц.}}$	$I_{\text{серм}}$
2012	12,4	-3,2	6,28
2013	7,4	-1,5	3,84
2014	-2,8	15,6	4,64

Для кожної з підсистем нами були позначені лінії трендів, які показують відхилення від стійкого позитивного або негативного розвитку. На рисунку 1 показана загальна динаміка індексу стійкого соціально-економічного розвитку міста. В зв'язку з тим, що в розглянутих підсистемах спостерігалось відхилення відповідних індикаторів у 2013 році, це було відображено у динаміці індексу, адже у цьому році простежено відхилення від лінії тренду. Незважаючи на зниження значення показника у 2012-2013 роках, протягом наступних років відбувається позитивна динаміка тенденція розвитку.

Отже, метод побудови інтегральних індикаторів дозволяє проаналізувати становище кожної підсистеми розвитку міста та виявити проблемні підрозділи, що перешкоджають загальному стійкому розвитку міста. З огляду на вищезазначені дані та проведений аналіз соціально-економічного розвитку міста, можна зробити висновок про те, що протягом 2012-2014 років спостерігається позитивна тенденція стійкого соціально-економічного розвитку м. Одеси, незважаючи на зниження індексу стійкого соціально-економічного розвитку до 3,84% у 2013 році. Загальна тенденція зростання зумовлена лише позитивним розвитком підсистеми «соціальна сфера». На відміну від якої підсистема «економічний розвиток» має негативну тенденцію, що вказує на зниження економічного розвитку м. Одеси.

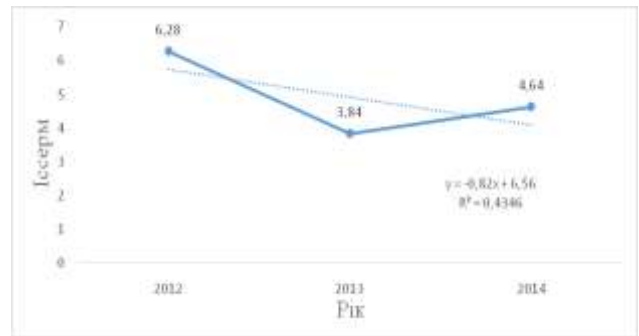


Рис. 1 – Динаміка індексу стійкого соціально-економічного розвитку міста

Висновки. Відповідно до проведених досліджень, вважаємо доцільним органам місцевого самоврядування приділити увагу економічному розвитку міста, а для цього потрібно вдосконалити стратегію соціально-економічного розвитку міста.

Список літератури: 1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с. 2. Кухарська Н. А. Концепція стратегіювання соціально-економічного розвитку регіонів України: [монографія] / Н. А. Кухарская. – Одеса: Фенікс, 2011. – 88 с. 3. Сментина Н. В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика: монографія / Н. В. Сментина. – Одеса: АТЛАНТ, 2015. – 300 с. 4. Деневизюк Д. А. Устойчивое развитие города: вопросы теории, оценка и основные приоритеты: дис... кандидата эконом. наук: 08.00.05 / Деневизюк Д. А. – Махачкала, 2006. – 164 с. 5. Деневизюк Д. А. Состояние, проблемы и направления развития социальной инфраструктуры Республики Дагестан / Д. А. Деневизюк, К. А. Омарова, Е. М. Елисеева // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2012. – № 3. – С. 216-222. 6. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>

Bibliography (transliterated): 1. Zhalilo Ya. A. Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy: monohrafiia / Ya. A. Zhalilo. – K.: NISD, 2009. – 336 s. 2. Kuharska N. A. Kontseptsia strategirovaniya sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov Ukrainyi: [monografiya] / N. A. Kuharskaya. – Odessa: Feniks, 2011. – 88 s. 3. Smentyna N. V. Stratehichne planuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku na mezorivni: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia / N. V. Smentyna. – Odesa: ATLANT, 2015. – 300 s. 4. Deneviziuk D. A. Ustoychivoe razvitie goroda: voprosy teorii, otsenka i osnovnyie prioritety: dis... kandidata ekonom. nauk: 08.00.05 / Deneviziuk D. A. – Mahachkala, 2006. – 164 s. 5. Deneviziuk D. A. Sostoyanie, problemy i napravleniya razvitiya sotsialnoy infrastruktury Respubliki Dagestan / D. A. Deneviziuk, K. A. Omarova, E. M. Eliseeva // Regionalnye problemy preobrazovaniya ekonomiki. – 2012. – № 3. – S. 216-222. 6. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskyi oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла (received) 16.06.2015

Балджи Марина Дмитрівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету; тел.: (067) 559-57-64; e-mail: baldgi@ukr.net.

Baldgi Marina Dmitrivna – Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Head of the Department of Economic and Management of National Economy in Odessa National Economic University; тел.: (067) 559-57-64; e-mail: baldgi@ukr.net.

І. А. КАБАНЕЦЬ

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ СИНТЕЗУ ІННОВАЦІЙ І ДОДАНОГО ПРОДУКТУ

Актуальність теми обумовлена зростанням ролі творчої (інноваційної) складової праці при формуванні доданого продукту, який не може розглядатися про за межами діяльності людини. Доданий продукт є продуктом діяльності людини, який формується не тільки під дією особистих фізичних та психологічних можливостей, організаційно - технічних умов праці, а і економічними відносинами в їх діяльності. Будь яка дія визначається метою її досягнення, відносно якої визначається логістика діяльності. Пропонується, при визначенні особливостей логістики, виходити із абстрактного визначення праці, ефективність якої визначається доданим продуктом. Логістичні потоки, які пов'язані із забезпеченням інноваційної діяльності, розглядаються як умова руху доданого продукту. Запропонована одиниця виміру доданого продукту, що позначена як «personnel capital» та обґрунтовується спосіб її визначення відповідно до одиниці реальних коштів. Практична цінність даної одиниці в тім, що вона стає носієм інформації про рух доданого продукту, дає можливість визначити механізми логістики доданого продукту в спільній діяльності. Подальше дослідження пов'язано з визначення механізму логістичного управління руху доданого продукту та принципів інтеграції логістичних потоків, удосконаленням механізму мотивації персоналу та розвитком інноваційної діяльності.

Ключові слова: логістика, інновація, доданий продукт, діяльність, еквівалент ціни доданого продукту.

Вступ. Зміст нової економіки полягає в зміні технологічного укладу, в розвитку наукоємного виробництва та інформатизації суспільства, технологічної модернізації підприємств з переходом на якісно новий рівень соціально – економічного розвитку.[1, 5] Логістика є наукою, та галуззю діяльності підприємства, яка охоплює майже всі види економічної діяльності підприємства. Логістику використовують у різних сферах виробництва, розподілу та обміну продукції. Націленість інноваційної логістики в діяльності персоналу, на рух доданого продукту, є показником економічної активності діяльності підприємства. яка свідчать про вдале використання ресурсів, що ставить перед собою будь яке підприємство, не лише виробниче.

Аналіз основних досліджень і літератури. Питанням теорії й практики логістики присвячено праці таких учених: Б. А. Анікін [1], Дж. Бушер Є [2], Э. В. Крикавского [3], О. В. Кендюхов [4] та інші. Незважаючи на різні підходи до визначення поняття логістики вони мають спільні ознаки в цілях, які орієнтовані на потреби споживача.

Наприклад, Б. Анікін визначає логістику як «наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків у просторі і в часі від їхнього первинного джерела до кінцевого споживача. [1, с. 34],

Дж. Бушер розглядає логістику, як «процес планування, реалізації і управління ефективним, економічним рухом і збереженням сировинних матеріалів, незакінченого виробництва, готової продукції, пов'язаної з цим інформації з пункту виникнення у пункт споживання з метою забезпечення відповідності вимогам споживача» [2, с. 54]

Також акцентується увага не тільки на оптимізацію ресурсів, а і на економічних процесах. В визначенні Є. Крикавского логістика, це "наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками" [3, с. 64].

Розглядаючи доданий продукт як потребу кінцевого результату діяльності, споживачами якого

стають безпосередньо суб'єкти діяльності, логістику на рівні трудового процесу можна розглядати як процес планування, реалізації і управління ефективним, економічним рухом доданого продукту для поточного й потенційного оновлення і розвитку праці.

Метою статті є визначення особливостей логістики процесу діяльності персоналу в умовах синтезу інновацій і доданого продукту та обґрунтування механізму їх виміру.

Постановка проблеми.

На рівні трудового процесу створюється не тільки конкретний продукт споживання, а й формується та забезпечується рух доданого продукту. В даний статті доданий продукт розглядається як продукт синтезу інновацій з доданою працею.

Так як, доданий продукт приймає грошову форму в акті обміну продуктами праці, то визначити його в процесі діяльності за період робочого дня стає не можливим.

Невизначеність доданого продукту в робочому дні породжує неузгодженість в економічних цілях особистості і спільної діяльності. Дані протиріччя зумовлюється тим, що для щоденного відтворення робоча сила, суб'єкт потребує обігових коштів в еквіваленті денної вартості праці. В умовах, коли період виробництва в декілька разів перевищує тривалість робочого дня, обігові кошти повинні бути заощаджені в обсязі періодичного оновлення процесу праці, в поточному часі. В той же час, в процесі праці повинні накопичуватися, заощаджуватися кошти на потенційного оновлення процесу праці в оновленому виробничому процесі. Потреба в даних коштах формує економічні зобов'язання в діяльності суб'єктів до логістики руху коштів і їх накопичення. При цьому, робочий день розглядається не тільки з огляду праці, необхідно для виробництва основного продукту, а і доданого продукту. Дана взаємообумовленість праці з доданим продуктом в робочому дні потребує узгодженості економічної цілі логістики в індивідуальній і спільній діяльності. При цьому, логістика повинна забезпечити не тільки

збалансований рух коштів, а і їх зростання за рахунок синтезу руху інновацій і праці.

Методи дослідження.

В статті використовуються методи логічного і порівняльного аналізу, методи математичного моделювання.

Метод економічного аналізу – це системне, комплексне та безперервне вивчення, оцінка і узагальнення впливу факторів на результати діяльності будь – якого економічного об'єкта шляхом опрацювання спеціальними прийомами відповідної інформації з метою обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень для підвищення ефективності виробництва.

Метод порівняння – він є один із найважливіших, оскільки з нього фактично і розпочинається аналіз.

Порівняння – це науковий метод пізнання, у процесі якого досліджуване явище, предмети зіставляють уже з досліджуваними раніше для вивчення загальних ознак або відмінностей між ними.

За допомогою цього методу вирішують такі завдання:

виявлення причинно – наслідкових зв'язків між явищами;

проведення доказів або заперечень;

класифікація і систематизація даних.

Розрізняють кілька видів порівняння, в залежності від того, що беруть за базу порівняння:

* фактичних показників звітної періоду з плановими показниками, нормативами, завданнями, проектами;

* фактичних показників звітної періоду з аналогічними показниками попередніх періодів;

* аналогічних показників діяльності структурних підрозділів підприємства, споріднених підприємств;

* планових показників звітної періоду з фактичними показниками минулих періодів;

* досягнутих результатів діяльності з результатами роботи зарубіжних фірм аналогічного профілю;

* досягнутих результатів діяльності з теоретично можливим і економічною моделлю, показниками "підприємства майбутнього".

Порівнюючи звітні дані з плановими виявляють ступінь виконання чи невиконання завдань, зобов'язань. Порівняння звітних показників з даними попередніх періодів дозволяє охарактеризувати результати діяльності підприємства в динаміці, а планування планових показників звітної періоду з фактичними показниками минулих періодів дає змогу визначити ступінь напруженості планових завдань.

Порівняння аналогічних даних діяльності аналізованого підприємства зі спорідненими підприємствами дає змогу визначити конкурентоспроможність підприємства та причини відхилень у використанні наявних резервів.

Порівняння показників, які були досягнуті з можливими (майбутніми) показниками дає змогу передбачити необхідні кроки для досягнення успіху.

Розрізняють такі види порівняльного аналізу:

* горизонтальний

* вертикальний

* трендовий

Горизонтальний порівняльний аналіз використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень фактичного рівня досліджуваних показників від базового та оцінки відхилень.

Вертикальний порівняльний аналіз застосовують для вивчення структури економічних явищ та процесів шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому (питома вага позичкового капіталу у загальній його сумі), співвідношення складових цілого між собою (власного і позичкового між собою), а також впливу факторів на рівень результативних показників шляхом порівняння їх розмірів до і після зміни відповідного фактора.

Трендовий аналіз застосовується при дослідженні рядів динаміки, тобто при вивченні відносних темпів зростання і приросту показників за ряд років до рівня базисного року.

Використання методу порівняння можливе за умови виконання таких вимог:

формування порівнювальних показників за єдиною методикою (ідентичні способи організації збору інформації, методи обрахунку показників, узагальнення даних і т.д.);

явища, які порівнюються, повинні бути якісно порівнювані між собою, тобто мати щось спільне, що було б основою для порівняння;

порівнювані явища мають бути виміряні в однакових одиницях виміру;

дані по порівнюваних об'єктах повинні братися на одну і ту ж дату або за один і той же часовий інтервал;

формування показників, які порівнюються в однакових умовах (порівнювані об'єкти повинні належати сукупностям явищ, які знаходяться на однаковому рівні розвитку).

Виклад основного матеріалу.

Неперервність відтворення робочої сили в робочому дні можна розглядати як постійний обіг доданого продукту одного суб'єкта в необхідний продукт споживання іншого суб'єкта. Визначення періоду даного обігу в робочому дні можливо коли розмір необхідного і доданого продукту, в щоденній діяльності, еквівалентні, то б то, їх розмір приймає постійне значення і сприймається в якості норми економічної діяльності, або економічного часу.

Поняття «економічний час», і «робочий час» мають свої відмінності. Якщо робочий час в своєму визначенні пов'язується з безпосереднім фізичним виміром тривалості праці в робочому дні, то економічний час - з періодом обігу доданого і необхідного продукту. При цьому, «економічний час» є нематеріальною реальністю і способом існування економічної матерії. Остання існує лише в економічному русі, але, оскільки економічний рух здатний здійснюватися лише в економічному часі та

просторі, то економічна матерія існує в економічному часі та економічному просторі» [4, с. 144].

В періоді робочого дня поряд з фізичним рухом праці, здійснюється економічний його рух, який вимірюється своїм часом в робочому дні.

Відносно діяльності суб'єкта, економічний час в робочому дні можна розглядати як періодичний, незмінний період обігу необхідного і доданого продукту праці. В робочому дні даний період обігу можна розглядати як одиницю економічного часу, а ціну праці в даному періоду, мірою, або еквівалентом доданого продукту.

При цьому, виникає питання, яким чином в економічному часі буде визначатися ціна необхідної праці, коли ціна праці в робочому часі уже визначена розміром заробітної плати. В вирішенні даного протиріччя можна виходити з того, що одиниця економічного часу має умовний характер, а відповідно, еквівалент доданого продукту, пропонується фіксувати умовним коштом, розмір, який приймається в якості доданого продукту, позначеним як «personnel capital»

Принципова відмінність даних коштів в тім, що вони розглядаються в якості носія інформації про рух доданого продукту для визначення відповідності їх цілі логістики процесу спільної діяльності. В даному випадку вони не пов'язані з поняттям заробітної плати, акцентується увага на забезпеченні виміру потенційних коштів.

Рівновага необхідного і доданого продукту праці в робочому дні розглядається як раціональний принцип, прояв природного закону рівноваги обміну продукту праці по їх вартості, тому «виходячи з даного закону, необхідно обґрунтовувати відхилення, а не навпаки, - не з відхилення виводити самий закон» [5, с. 205].

Логістика процесу накопичення коштів повинна здійснюватися з дотриманням рівноваги в обміні доданого і необхідного продукту праці в робочому дні.

Для визначення даних вимог, пропонується період виробничого процесу розглядати як період сукупного робочого дня, що дає можливість, виходячи з ціни і обсягу продукту праці, визначити планову потребу в обігових коштах для оновлення процесу праці в робочому дню, а також кошти, які необхідно заощаджувати (накопичувати) для забезпечення процесу праці в потенційній діяльності оновленого виробничого процесу.

В формалізованому виді ціль логістики руху доданого продукту можна визначити виходячи з принципу неперервності обігу необхідного і доданого продукту в процесі індивідуальної і спільної праці.

Наприклад, при визначеному, в робочому дню, розмірі оплат праці працівника (Φ), чисельності працюючих ($Ч$) і коштів для забезпечення оплати праці в поточній діяльності всіх працівників ($Кз$), а також визначеному доданому продукті в робочому

дні, як «personnel capital» ($\epsilon_ч$), ризик порушення еквівалентності в обігу умовних і реальних коштів ($\Delta\Phi$), в формалізованому вигляді, можна визначити наступним чином

$$\Delta\Phi = \Phi \cdot \frac{\epsilon_ч \cdot Ч}{Кз}, \text{ грн} \quad (1)$$

Порушення рівноваги, фіксується індикатором $M1$:

$$M1 = \frac{\epsilon_ч \cdot Ч}{Кз}, \quad (2)$$

Якщо $M1 = 1$, то діяльність працівників забезпечує необхідне накопичення коштів. Якщо $M1 < 1$, то виникає ефект додаткового накопичення. Якщо $M1 > 1$, то діяльність не забезпечує кінцевого результату.

При визначеному в сукупному робочому дні розмірі накопичення коштів для забезпечення потенційної діяльності (Kn), ризик порушення еквівалентності обігу умовних і реальних коштів, в даному випадку, визначається наступним чином

$$\Delta\Phi = \Phi \cdot \frac{Kn}{\epsilon_ч \cdot Ч}, \quad (3)$$

Порушення рівноваги визначається індикатором $M2$.

$$M2 = \frac{Kn}{\epsilon_ч \cdot Ч}, \quad (4)$$

Якщо $M2 = 1$, то діяльність працівників забезпечує необхідне накопичення коштів. Якщо $M2 > 1$, то виникає ефект додаткового накопичення. Якщо $M2 < 1$, то діяльність не забезпечує кінцевого результату.

Еквівалентність обігу коштів досягається коли індикатори діяльності на рівні $M1 = M2$

$$\frac{\epsilon_ч \cdot Ч}{Кз} = \frac{Kn}{\epsilon_ч \cdot Ч}, \quad (5)$$

Дане рівняння показує, що економічні відносини в діяльності персоналу визначаються на тільки ціною кінцевого продукту, а і розміром (масштабом) умовних коштів, як еквівалента ціни доданого продукту в робочому дні.

Чим більше розмір даного еквівалента, тим накопичення коштів в робочому дні зменшується, та оплата праці збільшується, і навпаки, якщо розмір еквівалента зменшується, накопичення збільшується, тоді оплата праці зменшується, при незмінних (планових) економічних параметрах діяльності, що не правомірно.

Розмір умовних коштів, як «personnel capital» в робочому дні, буде відповідати коштам, визначеним економічними параметрами діяльності в сукупному робочому дню, коли вони визначається у вигляді

$$\epsilon_ч = \frac{\sqrt{Кз \cdot Kn}}{Ч}, \quad (6)$$

Зміст даної одиниці в тім, що необхідний і доданий продукт в робочому дні поєднується в єдину шкалу виміру результату діяльності

При цьому, метою логістики стає забезпечення рівня (У) накопичення коштів відповідно до потреб споживання.

$$y = \frac{C_4}{\Phi} = \frac{\sqrt{K_3 \cdot K_n}}{\Phi \cdot \varphi} \quad (7)$$

Витрати коштів на оплату праці розподіляються відповідно запланованого обсягу роботи (OP_i), та ціни праці на одиницю роботи ($Зед.i$). При визначеній економії коштів за рахунок використання матеріальних ресурсів і особистої праці ($Ер.i$), також, при виконанні даних умов праці, норма доданого продукту в робочому дні, визначається в наступному вигляді:

$$C_{4.i} = OP_i \cdot \sqrt{Зед.i \cdot Ер.i}, \quad (8)$$

Дана норма вказує на рівень особистої участі в забезпеченні капіталу для потенційної діяльності. (P_i).

$$P_i = \frac{C_{4.i}}{K_n} \quad (9)$$

Визначення норм економічної діяльності дає можливість виділити логістику руху доданого продукту в якості функціонального обов'язку суб'єкта діяльності. Пропонується розглядати суб'єкта як логіста синтезуючого в своїй діяльності інновації і рух доданого продукту. При цьому, важливо забезпечити не тільки неперервність економічного процесу, а й забезпечити пропорційне накопичення, що потребує інноваційної логістики в діяльності персоналу, і її синтезу з логістикою руху коштів в спільній діяльності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень.

Можна зробити висновок, що логістика руху доданого продукту, як накопичення коштів, в діяльності персоналу поєднує індивідуальні і спільні економічні інтереси, дає можливість визначити роль її логістики в особистому розвитку.

Кабанець Ірина Анатоліївна, старший викладач кафедри Менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський Політехнічний Інститут», e- mail: qvelid@ukr.net, контактний телефон автора: 742-74-69, 050-90-24-483)

Kabanets Irina Anatolievna - a senior teacher of department of management and taxation of the National technical university is the «Kharkov Polytechnic Institute», e-meil qvelid@ukr.net).

Як особливості логістики діяльності персоналу в умовах синтезу інновацій і доданого продукту являється те, що вона:

виділяється в окремий вид логістики, логістами якої стають безпосередньо суб'єкти діяльності;

забезпечує рух праці відповідно до попиту продукту кінцевого продукту спільної діяльності;

синтезує рух доданого продукту з матеріальними потоками;

синтезує рух доданого продукту з інноваційною логістикою;

визначає інформаційну складову виміру економічних інтересів.

Подальше дослідження пов'язано з визначення механізму логістичного управління руху доданого продукту та принципів інтеграції логістичних потоків в забезпечення ефективної діяльності, удосконалення механізму мотивації персоналу до розвитку і впровадження інновацій.

Список літератури: 1. Логістика / Под ред. Б. А. Аникина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра – М., 2002. – 367 с. 2. Busher J., Tyndall G. Logistics excellence / Manag. Accoun. - 1987. - №8. - P. 32 - 39. 3. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії. - Львів : Інтеллект - Захід, 2010. – 414 с. 4. Кендюхов О. В., Ягельська К. Ю. Економічний підхід до визначення часу. Маркетинг і менеджмент інновацій, - 2012, - №3 - С. 144. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mmi.fem.samdu.edu.ua/> 5. Маркс К. Капітал. Критика политической экономики. М., Политиздат, - 1978. - 907с.

Bibliography (transliterated): 1. Lohistyka / Pod red. B. A. Anykyna. - 3-e yzd., pererab. y dop. - M.: Ynfra – M., 2002. – 367 s. 2. Busher J., Tyndall G. Logistics excellence / Manag. Accoun. - 1987. - №8. - P. 32 - 39. 3. Krykav's'kyy Ye. V. Lohistyka. Osnovy teorii. - L'viv : Intellect - Zakhid, 2010. – 414 s. 4. Kendyukhov O. V., Yagel's'ka K. Yu. Ekonomichnyy pidkhid do vyznachennya chasu. Marketynh i menedzhment innovatsiyi, - 2012, - #3 - S. 144. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://mmi.fem.samdu.edu.ua/> 5. Marks K. Kapital. Kritika politicheskoy jekonomiki. M., Politizdat, - 1978. - 907s.

Надійшла (received) 16.06.2015

О.А. МОШКОВСЬКА

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Невизначені умови господарювання, складна політична ситуація в державі зумовлюють необхідність для вітчизняних промислових підприємств докорінно переглядати визначену раніше стратегію функціонування та перебудовувати напрями власного позиціонування в конкретному сегменті ринкової архітектури, що можливо здійснити за допомогою вчасно отриманої інформації, яку може надати надійно і якісно побудована система управлінського обліку.

Ключові слова: управління, облік, трансформація, система, дослідження

Визначенню сутності управлінського обліку, його предмету, методу та об'єкту, а також напрямам впровадження, організації та проблемам ведення присвячені ґрунтовні наукові дослідження та практичні рекомендації, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених – дослідників та практиків.

Суттєва увага місцю і ролі управлінського обліку в обліковій системі суб'єктів господарювання присвячена в працях зарубіжних фахівців, зокрема, Аверчева І.В., Аврової І.А., Апчерча А., Аткинсона Е., Атрілла П., Банкера Р., Брюера П., Вахрушиної М.А., Врублевського М.Д., Волкової О.М., Гаррісона Р., Друрі К., Еліаса Н., Івашкевича В.Б., Каплана Р., Карпової Т.П., Керімова В.Е., МакЛейні Е., Моуена М., Норіна Е., Палія В.Ф., Сенкова Д., Суйца В.П., Фостера Дж., Хенсена Д., Хоргнера Ч., Шеремета А.Д., Янга С.

Особливостям організації і впровадження управлінського обліку в облікову систему вітчизняних підприємств присвячені наукові дослідження

Атамаса П.Й., Белоусової І.А., Бутинця Ф.Ф., Герасимовича А.М., Голова С.Ф., Дем'яненка М.Я., Дерія В.А., Гуцайлюка З.-М. В., Карпенко О.В., Кузнецової С.А., Леня В.С., Маляревського Ю.Д., Масаковського В.Б., Мороз Ю.Ю., Нападовської Л.В., Озеран А.В., Осадчої Г.Г., Панасюк В.М., Пилипів Н.І., Проданчука М.А., Пушкаря М.С., Садовської І.Б., Сопка В.В., Сука П.Л.

Цал – Цалка Ю.С., Цегельник Н.І., Чернелевського Л.М., Чумаченка М.Г.

Сутність стратегічного управлінського обліку та перспективи застосування його інструментів як в зарубіжних корпораціях, так і на вітчизняних підприємствах висвітлені і обґрунтовані в наукових працях Атрілла П., Алексеевої О.В., Болдуєва М.В., Бруханського Р.Ф., Вахрушиної М.А., Говіндараджана В., Джонсона Х., Іванова В.В., Небіла Н., Каплана Р., Кім Л.І., Кіндрацької Г.І., Кундрі – Висоцької О.П., МакЛейні Е., Моуена М., Ніколаєвої О.С., Панкова В.В., Райана Б., Сатмурзаєва А.А., Семанюк В.З., Сенкова Д., Уорда К., Шайкана А.В., Шанка Дж., Шевчук В.Р., Хана О.К., Хенсена Д., Юр'євої Л.В.

Проте детально еволюційний розвиток управлінського обліку в міжнародній і вітчизняній обліковій практиках щодо використання його інструментів в практиці функціонування вітчизняних

промислових підприємств не розглядався, що і зумовило доцільність подальших досліджень.

Метою статті є дослідження впливу зовнішнього середовища на еволюційний розвиток управлінського обліку на загально світовому рівні та визначення напрямів застосування його знаних інструментів в обліковій практиці вітчизняних промислових підприємств.

Управлінський облік, як поняття, має в різних країнах різне значення.

В англійських країнах сутність, сферу використання управлінського обліку розглядають досить широко. Порівняно з багатьма розвинутими європейськими країнами в його сфері знаходяться крім планування, обліку і контролю доходів від реалізації та затрат поточного періоду також фінансові і виробничі інвестиції, результати їх використання. Проте у Франції замість терміну «управлінський облік» використовують термін «маржинальний облік» і обмежуються в практичній діяльності обґрунтуванням управлінських рішень на перспективу з використанням показників маржинального прибутку.

Найбільш ґрунтовне і повне визначення сутності управлінського обліку наведено в Положенні управлінського обліку SMA 1A, де зазначено, що це процес ідентифікації, вимірювання, інтерпретації та подання фінансової інформації, яка використовується менеджментом в плануванні, оцінці та управлінні підприємством з метою забезпечення оптимального використання її ресурсів та повноти їх обліку [1].

Вчені одностайні в думці, що управлінський облік – це одна з частин управлінської інформаційної системи, сферою перетину яких є первинний облік – первинна реєстрація фактів, подій, процесів у формулярах спостереження та інших первинних облікових документах. З облікової точки зору ці підсистеми засновані на одному і тому ж масиві первинних даних, але подають їх в різній інтерпретації і передбачають її втілення в результаті угруповання в різній підсумковій інформації відповідно із завданнями кожного різновиду обліку.

В науковій літературі існують різні точки зору з приводу змісту управлінського обліку (табл. 1).

© О.А. Мошківська 2015

Таблиця 1 - Визначення управлінського обліку в науковій літературі

Автор	Визначення
В. Ф. Палій [2, с. 4].	Управлінський облік – система внутрішнього оперативного управління, суть якого полягає у наданні інформації, необхідної менеджерам в процесі управління підприємницькою діяльністю, причому в обсягах, не властивих фінансовому обліку
Ч. Т. Хорнгрен і Дж. Фостер [3, с. 8].	Управлінський облік – це ідентифікація, вимір, збір, систематизація, аналіз, розкладання, інтеграція та передача інформації, необхідної для управління будь-якими об'єктами
П.Й. Атамас [4]	Управлінський облік – це підсистема бухгалтерського обліку, яка в межах однієї організації забезпечує її управлінський апарат інформацією, що використовується для планування, власне управління і контролю за діяльністю організації. Цей процес містить виявлення, вимірювання, збір, аналіз, підготовку, інтерпретацію, передачу і прийом інформації, необхідної управлінському апарату для виконання його функцій
О. Д. Каверіна [5, с. 57].	Управлінський облік – інформаційна система, яка забезпечує збір, вимір, систематизацію, аналіз та передачу даних, необхідних для управління підрозділами підприємств і систематичних або проблемних, оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень
Е. О. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан, М. С. Янг [6, с. 26].	Управлінський облік додає цінність процесу безперервного вдосконалення планування, проектування, оцінки і функціонування систем фінансової і нефінансової інформації, який спрямовує дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує і створює культурні цінності, необхідні для стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації
О. В. Козлова [7].	Визначає систему управлінського обліку як ієрархічну структуру об'єктів управління – бізнес-процесів компанії і характеризує бізнес-процеси показників, одержуваних за допомогою збору, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації інформації за певною методикою і використовуються менеджерами компанії для прийняття управлінських рішень на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях
С. Ф. Голов [8, с. 442].	Управлінський облік – процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, яка використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів
Л.В. Нападівська [9, с. 521].	Визначає управлінський облік як інтегровану систему підготовки і забезпечення різних рівнів управління інтерпретованою відповідним чином інформацією для ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень

Можна виділити сім історичних епох, загально визнаних у світовій науці, в межах яких у системно-хронологічному порядку виявляються передумови створення або аналізується методологія управлінського обліку[10]:

- 1) первіснообщинний світ (орієнтовно 9-6 тис. років до н. е.);
- 2) стародавній світ (5 тис. років до н. е. - 500-е рр. до н. е.);
- 3) античний світ (500-е рр. до н. е. - 476 р. н. е.);
- 4) середньовічний період (476-1492 рр.);
- 5) новий час (1492-1750 рр.);
- 6) промисловий етап (1750-1920 рр.);
- 7) сучасний етап (1920-ті рр. по теперішній час).

Управлінський облік є досить складною системою, щоб виникнути лише із загальних передумов. Історичний досвід свідчить, що основу його загальнотеоретичної концепції становлять неокласична економічна теорія, переважно у поєднанні з філософією позитивізму, а також класичні та неокласичні школи наукового управління, які повинні займати, безумовно, панівне становище в суспільній економічній свідомості [11].

Управлінський облік є провідною обліковою системою – інші форми обліку, зокрема

бухгалтерський облік, статистичний облік та оперативний облік, слід розглядати як підсистеми управлінського обліку [12] (рис. 1). Управлінський облік – система збору і обробки інформації, яка має собою особливу важливість для прийняття керівництвом управлінських рішень. У цьому випадку дані можуть бути документально не оформлені, але зібрані ретельно і інтерпретовані у зручні для вивчення матеріали. Дані управлінського обліку не обов'язково повинні мати грошову оцінку, оскільки вони можуть виражати і кількість проведених операцій. Управлінський облік безпосередньо пов'язаний з діяльністю всієї компанії, оскільки його звіти можуть використовуватися для прийняття рішень співробітниками інших служб підприємства [8].

Основними інструментами управлінського обліку є калькулювання, бюджетування, контроль, трансфертне ціноутворення. В процесі впровадження і ведення управлінського обліку облік витрат і калькулювання собівартості здійснюється за повними і неповними (метод директ – костинг: простий і розвинутий) витратами, за видами діяльності (ABC – метод).

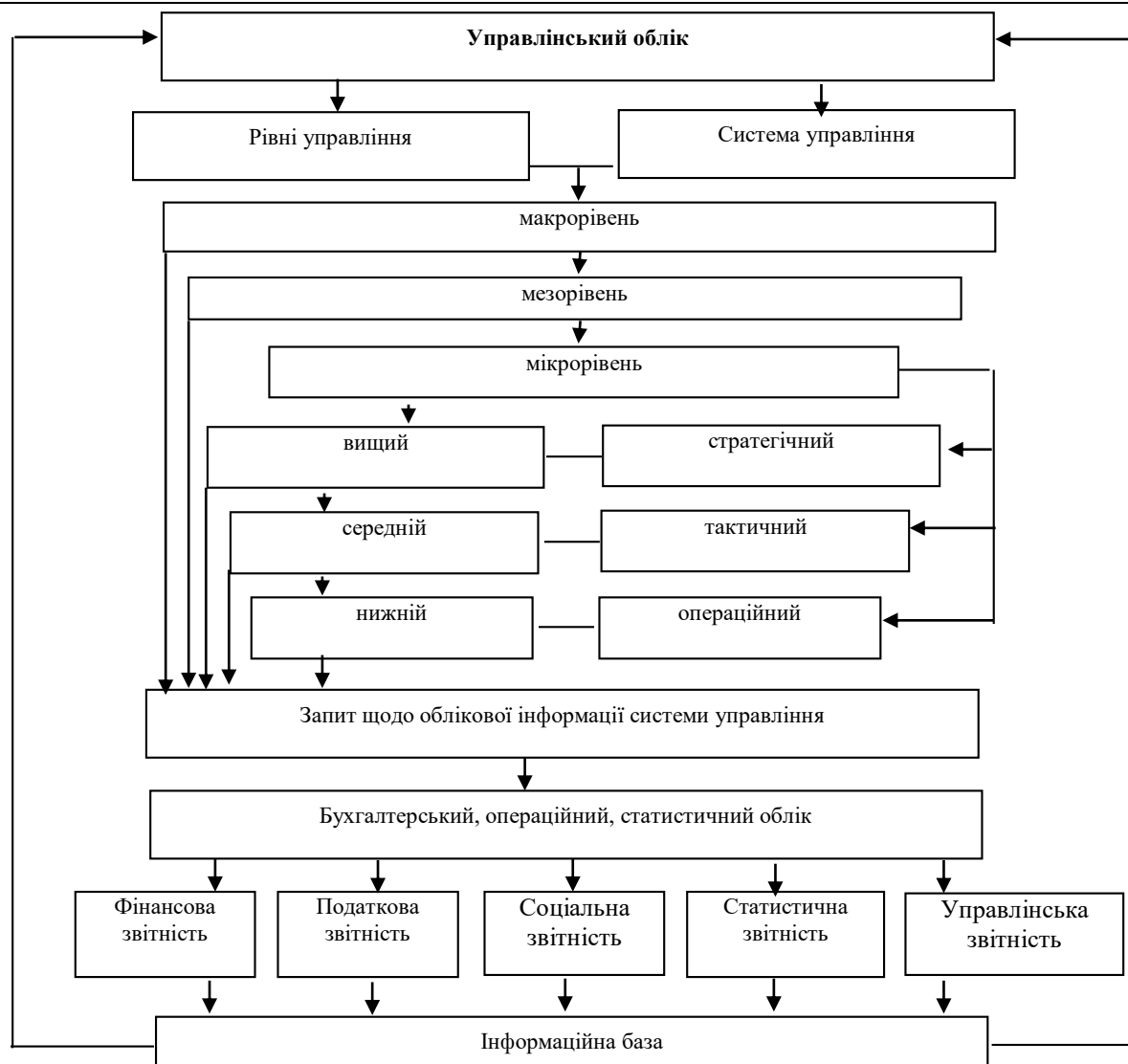


Рис 1 - Місце управлінського обліку в обліковій системі підприємства (власна розробка автора)

Стратегічний управлінський облік є відносно новим напрямом розвитку управлінського обліку. Вищезазначений термін з'явився у США і Західній Європі у 80-х роках XX ст., що стало відповіддю загальної системи обліку на потреби стратегічного управління підприємствами та організаціями [13, с. 417].

На формування мети і стратегії розвитку організації впливають: економічна і політична обстановка в країні; демографічна ситуація і соціальні проблеми; постачальники, споживачі і позиціонування підприємства на ринку; конкуренція; демографічна ситуація; а також законодавчо-нормативні акти тощо [13, с. 68].

Відповідно класичні елементи бухгалтерського і управлінського обліку не могли забезпечити інформаційну складову прийняття стратегічних управлінських рішень, знадобилася нова облікова система, яка виходить за межі тактичного управлінського та бухгалтерського обліку, тісно пов'язана з маркетингом, логістикою і менеджментом.

Крім того, роботи західних економістів середини XX ст. також були спрямовані на формування

методології економічного програмування – системи рекомендацій щодо темпів зростання і масштабів виробництва по галузях національної економіки. Висновки експертів будувалися на основі поточного рівня розвитку продуктивних сил і перенесення його в майбутнє, що вимагало інформації принципово нової якості. У цей період склалося розуміння того, що тип інформації, необхідної для прийняття різних управлінських рішень, залежить від цільових запитів користувачів [14, с. 182].

У кожного з рівнів управлінського обліку існує єдина загальна функція у загальній системі управління організацією, незважаючи на наявність відмінних особливостей.

Це функція інформаційно-аналітичного відображення (як перспективного, так і ретроспективного) економічного стану комерційної організації. Стан виражається у вигляді системи спеціальних показників, які формуються за допомогою прийомів і способів ключових наукових дисциплін. Характеристика необхідної інформації на різних рівнях управління відповідно з критеріями складу інформації наведена у табл. 2.

Таблиця 2 - Критерії складу інформації відповідно з рівнем управління підприємством

Критерії складу інформації (рівні управління)	Користувачі інформації	Принципи управлінського обліку	Характер інформації	Часовий діапазон
Стратегічний	Керуюча компанія. Керівники дочірніх компаній	Перспективність. Екстернальність. Гнучкість. Потенціал	Приблизна. Має якісний характер	Понад рік
Тактичний	Керівники дочірніх компаній. Керівники підрозділів	Релевантність. Достатність. Раціональність. Конфіденційність. Відповідальність	Релевантна	Місяць. Квартал. Рік
Оперативний	Керівники підрозділів. Фахівці підрозділів	Реактивність. Інтернальність. Прогнозованість. Оптимальність	Детальна. Точна. Вузька. Внутрішня	День. Тиждень

З вищенаведеної табл. 2 видно, що стратегічний управлінський облік спрямований на подання вищому керівництву оціночної інформації про зовнішнє оточення з метою пошуку та використання внутрішніх можливостей досягнення стійкої конкурентоспроможності компанії у довгостроковій перспективі.

Розвитку стратегічного управлінського обліку сприяли наступні фактори:

1. Наукові передумови базуються на класичних теоріях економічного розвитку, концепціях, загальнолюдських цінностях. Їх основу складають фундаментальні дослідження у галузі економічної теорії, філософії та соціології, які історично визначали основні етапи і напрями розвитку економіки держави і господарюючих суб'єктів. Ці дослідження використовуються як базис для таких наукових напрямів як: бухгалтерський облік, бухгалтерська фінансова звітність, економічний аналіз, що створили науково-практичні передумови для розвитку стратегічного управлінського обліку.

2. Організаційні передумови тісно пов'язані з теорією і практикою управління. З метою прийняття своєчасного і об'єктивного стратегічного рішення, необхідно мати достатній для цього обсяг економічної, управлінської інформації. При цьому негативний ефект може виникнути, як в результаті його недовіли, так і її надлишку. Система стратегічного управлінського обліку повинна забезпечити кожного фахівця саме тією інформацією, яка йому необхідна у повному обсязі і у встановлений термін. Для цього потрібно визначити кількість часу, необхідного для прийняття рішень і для збору відповідної інформації. На поточний момент дані управлінського обліку, такі як планова і фактична собівартість, обсяг продажів, постійні та змінні затрати, здатні відобразити лише ту інформацію, яка належить до минулого періоду. Тобто тих показників, які б сприяли стратегічному розвитку, виходячи із сутності управлінського обліку, на даний момент часу не існує. В умовах становлення ринкової

економіки все більше зростає невизначеність зовнішнього середовища. Керівництву виробничих підприємств приходится управляти не тільки самим процесом, але і враховувати вплив факторів зовнішнього середовища..

Підприємства, які своєчасно враховують і прогнозують зміни зовнішнього середовища, мають кращі шанси ефективно функціонувати і розвиватися. У цих умовах для тих підприємств, які здатні прогнозувати та враховувати ці зміни якомога раніше, можуть з'явитися суттєві можливості, пов'язані з ефективним використанням факторів за допомогою стратегічного управління і вироблення цільових стратегій для створення нових переваг у виживанні і конкуренції.

3. Законодавчо-нормативні передумови обумовлені особливостями політичних та економічних умов розвитку в кожній конкретній країні, дотриманням міжнародних вимог до якості та змісту представленої господарюючими суб'єктами звітності. Саме формування інформаційного забезпечення управління знаходиться під впливом розвитку міжнародних стандартів фінансової звітності [15].

Усі зазначені групи передумов створили умови для розробки нової системи показників, необхідних для прийняття управлінських рішень стратегічної значущості.

При цьому як зарубіжні, так і вітчизняні фахівці виходять з різних позицій, визначаючи сутність стратегічного управлінського обліку: одні відштовхуються від переліку виконуваних функцій, інші – від основних цілей і завдань, поставлених в центр інформаційної системи, треті – місця і ролі стратегічного управлінського обліку в процесі досягнення стратегічних установок організації, четверті – інструментарію в системі обліково-аналітичного забезпечення та підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень. Окремі приклади визначення сутності стратегічного управлінського обліку подано в табл. 3.

Таблиця 3 - Визначення сутності стратегічного управлінського обліку на різних історичних етапах його становлення

Автор	Сутність стратегічного управлінського обліку
К. Сімондс [16]	Першим запропонував термін «стратегічний управлінський облік» і розглядає його як засіб оцінювання конкурентної позиції компанії щодо інших учасників галузі шляхом збирання даних стосовно витрат і цін, обсягів продаж і ринкових часток, потоків готівки і ресурсів основних конкурентів.
CIMA (Chartered institute of management accountants) [17]	Сфера діяльності, яка передбачає партнерство у прийнятті управлінських рішень, у розробці систем планування та управління результативністю, а також забезпечення менеджменту інформацією у сфері фінансової звітності та контролю для допомоги керівництву у постановці і реалізації стратегії підприємства
Г.І. Кіндрацька [18]	Один з прогресивних інформаційних джерел, який повинен забезпечити менеджмент організації інструментарієм для прийняття управлінських рішень, координування господарських функцій з метою досягнення ефективних результатів
Н. С. Ліба [19]	Глобальна модель інформаційної технології, яка об'єднує в межах єдиної системи фінансовий та управлінський облік та забезпечує керівників та спеціалістів підприємства виробничою інформацією для прийняття ефективних рішень, а також забезпечує інвесторів інформацією для оцінки діяльності підприємства
В. О. Озеран, Т. М. Бойчук [20]	Стратегічний управлінський облік спрямований на перспективу і розглядається як потенційний напрям розвитку, що підвищить значення управлінського обліку. З другого боку, стратегічний управлінський облік – це обліково-аналітична система, яка покликана забезпечити інформаційні потреби стратегічного менеджменту.
В. В. Ходзицька, Л. В. Івченко [21]	Засіб інформаційної підтримки прийняття, реалізації і оцінки оперативних і стратегічних рішень на основі систематизованого збору та обробки показників, що характеризують стан не тільки внутрішньої фінансово-господарської діяльності, але і зовнішньої – конкурентної, клієнтської і т. ін. Стратегічний управлінський облік формує та узагальнює інформацію як про фінансові, так і про часові, якісні, вартісні результати всього підприємства, а також його окремих елементів – структурних підрозділів, співробітників, проектів тощо.
В. Р. Шевчук [22]	Подання та аналіз фінансової інформації про ринки (на яких фірма реалізує свої продукти), витрати конкурентів, структуру витрат і моніторинг стратегії підприємства та стратегій конкурентів на цих ринках протягом ряду періодів.

Загальним для усіх існуючих підходів є уявлення про роль і місце стратегічного управлінського обліку в системі стратегічного управління. Він розглядається як сучасна технологія інформаційного забезпечення і підтримки процесу прийняття стратегічних управлінських рішень.

Таким чином, стратегічний управлінський облік спрямований на перспективу і розглядається як потенційний напрям розвитку, який підвищує значення управлінського обліку, і, разом з тим, являє собою обліково-аналітичну систему, яка має забезпечити інформаційні потреби стратегічного менеджменту. Інформаційна база стратегічного управлінського обліку будується відповідно зі стратегією управління.

Цей вид, або форма обліку вносить у наукову теорію управлінського обліку такі поняття, як:

1) «бачення» – опис майбутнього компанії на перспективу 5-10 років, яке повинно відображати найбільш суттєві характеристики діяльності підприємства;

2) «місія» – визначення «призначення» підприємства, бажаних результатів діяльності;

3) «стратегія» – визначений шлях руху від поточного стану до бажаного майбутнього; бажаний стан визначається місією і баченням підприємства, а шлях руху – системою цілей і плану дій; спираючись на розроблений план, можна починати цілеспрямований рух – реалізовувати стратегію;

4) «стратегічні цілі» – кількісні або якісні орієнтири розвитку підприємства; вони розробляються на основі наявних місії, бачення, результатів стратегічного аналізу галузі, оцінки рівня конкуренції в ній, наявних ресурсів і конкурентних можливостей; цілі повинні задовольняти принцип SMART, вони повинні бути ясними, вимірюваними, орієнтованими на конкретні дії, досяжними і співвідноситися з певними часовими інтервалами;

5) «стратегічний план» – в ньому визначається напрям діяльності в цілому і формулюються загальні цілі при мінімальній кількості конкретних даних [23].

В результаті узагальнення накопиченого досвіду можна визначити найбільш важливі характеристики стратегічного управлінського обліку, які дозволяють позиціонувати його як науково нову, прогресивну технологію інформаційного забезпечення управління ефективністю розробки та реалізації стратегії господарюючого суб'єкта в умовах жорсткої конкуренції і невизначеності.

1. Стратегічний управлінський облік містить в собі не просто облік як такий, але і ще три взаємопов'язані частини: стратегічний аналіз, стратегічне планування (бюджетування), стратегічний контроль. Схематично взаємозв'язок між частинами стратегічного управлінського обліку наведений на рис. 2.



Рис. 2 - Взаємозв'язок елементів системи стратегічного управлінського обліку (розроблено автором)

У системі стратегічного управлінського обліку всі частини взаємопов'язані і взаємно доповнюють одна одну. Відсутність однієї частини є перешкодою для ефективної реалізації інших. У зв'язку з цим стратегічний управлінський облік являє собою інтегровану систему планування, обліку, контролю і аналізу.

2. Стратегічний управлінський облік являє собою технологію інформаційної підтримки корпоративного управління і стратегічного менеджменту.

3. Стратегічний управлінський облік спрямований на перспективу, є основою для формування, оцінки і вибору глобальних стратегічних ініціатив.

4. Стратегічний управлінський облік є підтримкою при прийнятті і виконанні стратегічних рішень у таких сферах, як інвестиційні проекти, придбання нового бізнесу і запуск нової продукції; у складі стратегічних розглядаються рішення щодо життєвого циклу продукції; вибору корпоративної стратегії; формування власної позиції в умовах

конкуренції; стратегічного (довгострокового) ціноутворення; оцінки структури, прибутковості та рентабельності покупців та ринків збуту; оцінки власних конкурентних переваг.

5. Стратегічний управлінський облік сконцентрований на зовнішніх факторах, які здійснюють вплив на фінансово-господарську діяльність організації; передбачає моніторинг поточного стану і тенденцій розвитку зовнішнього середовища та самої організації, ступеня реалізації визначених стратегічних цілей і завдань з метою позиціонування організації в зовнішньому середовищі, оцінки (а в разі необхідності – і переоцінки) її цільових установок і на цій основі формування стратегічних альтернатив подальшого розвитку.

6. Стратегічний управлінський облік орієнтований не тільки на фінансові показники ефективності, але і на нефінансові, формує не тільки кількісну, але і якісну інформацію.

7. Стратегічний управлінський облік орієнтований не стільки на фіксацію конкретних

фактів, скільки на відстежування трендів, тенденцій або значущих змін мікро- і макросередовища.

8. Стратегічний управлінський облік є базою для аналізу ефективності інноваційних впроваджень та управління ризиками.

9. Стратегічний управлінський облік є динамічним в тій же мірі, в якій динамічний бізнес комерційної організації.

10. Стратегічний управлінський облік адаптований до реальних комерційних потреб організації, внаслідок чого відіграє одну з ключових ролей у її діяльності.

Результати проведених досліджень підтверджують, що нині відсутня єдина науково обґрунтована методологія стратегічного управлінського обліку, як системи обліково-аналітичного забезпечення управління на виробничих підприємствах, що є однією з причин низького рівня ефективності механізму управління фінансовими результатами господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм. Відсутність чіткого визначення мети, завдань, принципів, елементів облікової політики, регламенту відбору, групування та узагальнення інформації, регламенту виконання контрольної функції призводить до серйозних проблем:

- 1) нерозуміння керівництвом організацій, особливо у сфері малого бізнесу, значення і ролі управлінського, в тому числі стратегічного обліку;
- 2) наявність малоефективних систем обліку, контролю, управління;
- 3) відсутність системи виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів зростання прибутку;
- 4) збитковість основної діяльності;
- 5) непосильний рівень податкового навантаження та інше [24].

Метою стратегічного управлінського обліку є формування інформаційної бази для прийняття стратегічних управлінських рішень.

До числа найбільш важливих завдань стратегічного управлінського обліку доцільно віднести:

- 1) оцінка далекого і близького оточення з метою виявлення основних тенденцій макросередовища та їх потенційного впливу на результати діяльності та конкурентні позиції організації;
- 2) оцінка ресурсного потенціалу організації, в тому числі, інтелектуальної;
- 3) економічне обґрунтування ефективності стратегії організації в процесі її декомпозиції за допомогою системи збалансованих показників;
- 4) прогнозування рівня показників результативності та ефективності діяльності організації в цілому, а також у розрізі стратегічних бізнес-одиниць на період до 5-10 років;
- 5) поточний моніторинг стану макро- і мікросередовища;
- 6) періодична оцінка результатів діяльності організації та ступеня досягнення стратегічних установок;

7) ідентифікація проблем стратегічного розвитку організації і прийняття управлінських рішень щодо їх усунення;

8) оцінка ефективності прийнятих управлінських рішень [24].

Інструментами стратегічного управлінського обліку є ABC (Activity Based Costing), Life - Cycle Costing (LCC), target costing (цільове калькулювання), BSC (Balanced Scorecards), бенчмаркінг, EVA (економічна додана вартість), кайзен -костинг, GIT (точно в строк), SWOT-аналіз, TQM (Total Quality Management).

Суб'єктам господарювання, які здійснили впровадження і ведуть управлінський (тактичний) управлінський облік, а також стратегічний управлінський облік необхідно ретельно обирати і застосовувати найбільш суттєві і доцільні інструменти вищезазначених різновидів обліку. Для виробничих підприємств, які здійснюють підприємницьку діяльність, доцільно застосовувати метод директ – костинг, стандарт-костинг, таргет-костинг (цільове калькулювання), SWOT-аналіз, TQM (Total Quality Management), бенчмаркінг.

Висновки

На основі проведеного дослідження доцільно зробити наступні висновки:

1. Управлінський облік є системою інформаційного забезпечення управлінських рішень. Основне завдання управлінського обліку – подання систематизованої інформації, взятої з різних джерел у такій формі, яка необхідна управлінцю.
2. Інформація, яка використовується в управлінському обліку, формується як з внутрішніх джерел, так і з зовнішніх. Інформація, що використовується в управлінському обліку, формується на основі інформації, взятої з інших видів обліку, таких як первинний, внутрішньогосподарський та ін.
3. Зміни в зовнішньому середовищі, невизначені умови господарювання зумовили виникнення протягом 80-х років XX ст. нового напрямку управлінського обліку – стратегічного управлінського обліку.
4. В результаті узагальнення накопиченого досвіду можна визначити найбільш важливі характеристики стратегічного управлінського обліку, які дозволяють позиціонувати його як науково нову, прогресивну технологію інформаційного забезпечення управління ефективністю розробки та реалізації стратегії господарюючого суб'єкта в умовах жорсткої конкуренції і невизначеності.
5. Для вітчизняних суб'єктів господарювання, які здійснюють виробничу діяльність, доцільно застосовувати інструменти, як тактичного управлінського обліку, так і стратегічного управлінського обліку, зокрема, директ – костинг, стандарт-костинг, таргет-костинг (цільове калькулювання), SWOT-аналіз, TQM (Total Quality Management), бенчмаркінг.

Список література: 1. Положення з управлінського обліку (Statement on Management Accounting - SMA). - Режим доступу: <http://www.imanet.org> 2. Палий В.Ф. Организация управленческого учета / В.Ф. Палий. - М.: Бератор-Пресс, 2012. - 279 с. 3. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет, 10-е изд./ Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2005. - 1008 с. 4. Атамас П.І. Управлінський облік: Навчальний посібник / П.І. Атамас. - Д.-К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 440 с. 5. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О.Д. Каверина. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 352 с. 6. Аткинсон Э. Управленческий учет / Э. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг. - 3-е издание: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. - 879 с. 7. Козлова О.В. Система управленческого учета компании // Управленческий учет, 2012. - № 1. - С. 4-12. 8. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. / С. Ф. Голов. - К.: Лібра, 2008. - 704 с. 9. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Підручник / Л.В. Нападівська. - К.: Книга, 2009. - 544 с. 10. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студент, спец. "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н. М. Малога, Л.В. Чижевська. - Житомир: ІПП «Рута», 2005. - 480 с. 11. Петренко С.М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис... д-ра екон. наук / С.М. Петренко. - К., 2010. - 36 с. 12. Проданчук М.А. Види облікових підсистем в інформаційному забезпеченні управління підприємств // Журнал Економіка АПК. - 2013. - № 7. - С. 63-70. 13. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік як інформаційне підґрунтя стратегічного менеджменту управління / В. Р. Шевчук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2014. - № 797. - С. 417-422. 14. Глущенко А.В. Концептуальные основы управленческого учета / Глущенко А.В., Самедова Э.Н. // Вестник Волгоградского государственного университета. 2012. №2. С. 181-187. 15. Райан Б. Стратегический учет для руководителя: Пер. с англ. / Под ред. В.А. Микрюкова. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. - 616 с. 16. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. - М.: ЛКИ, 2008. - 304 с. 17. Управленческий учет: официальная терминология СИМА / Пер. с англ. О.Е. Николаевой, Т. В. Шишковой. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. - 200 с. 18. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту: Навч. посібник. - Львів: Кінпатрі ЛІТД, 2000. - 264 с.

Bibliography (transliterated): 1. Polozhennja z upravlins'koho obliku (Statement on Management Accounting - SMA). - Rezhym dostupu: <http://www.imanet.org>

<http://www.imanet.org> 2. Palyj V.F. *Orhanyzacyja upravlencheskoho ucheta* / V.F. Palyj. - M.: Berator-Press, 2012. - 279 s. 3. Xornhren C., Foster D., Datar S. *Upravlencheskij uchets*, 10-e yzd./ Per. s anhl. - Spb.: Pyter, 2005. - 1008 s. 4. Atamas P.J. *Upravlins'kyj oblik: Navchal'nyj posibnyk* / P.J. Atamas. - D.-K.: Centr navchal'noji literatury, 2006. - 440 s. 5. Kaveryna O.D. *Upravlencheskij uchets: systemy, metody, procedury* / O.D. Kaveryna. - M.: Fynansy y statystyka, 2003. - 352 s. 6. Atkynson E. *Upravlencheskyj uchets* / E. Atkynson, R. Banker, R. Kaplan, M. Yang. - 3-e izdanie: Per. s angl. - M.: Izdatel'skij dom «Vilyams», 2005. - 879 s. 7. Kozlova O.V. *Systema upravlencheskogo ucheta kompanii* // *Upravlencheskij uchets*, 2012. - # 1. - S. 4-12. 8. Golov S. F. *Upravlins'kij oblik: Pidruchnyk*. / S. F. Golov. - K.: Libra, 2008. - 704 s. 9. Napadovs'ka L.V. *Upravlins'kij oblik: Pidruchnyk* / L.V. Napadovs'ka. - K.: Knyga, 2009. - 544 s. 10. Butynets F.F. *Buxgalters'kij upravlins'kij oblik: pidruchnyk dlya student, specz. "Oblik i audyt"* vy'shhy'x navchal'nych zakladiv / F.F. Butynets, T. V. Davydyuk, Z.F. Kanurna, N.M. Malyuga, L.V. Chyzhevs'ka. - Zhytomyr: PP «Ruta», 2005. - 480 s. 11. Petrenko S.M. *Vnutrishnij kontrol' diyal'nosti pidpriemstv i yogo informacijne zabezpechennja: teoriya, metodologiya, organizacija: avtoref. dys. d-ra ekon. nauk* / S.M. Petrenko. - K., 2010. - 36 s. 12. Prodanchuk M.A. *Vydy oblikovykh pidsystem v informacijnomu zabezpechenni upravlinnja pidpriemstv* // *Zhurnal Ekonomika APK*. - 2013. - # 7. - S. 63-70. 13. Shevchuk V. R. *Strategichnij upravlins'kij oblik yak informacijne pidgruntya strategichnogo menedzhmentu pidpriemstva* / V. R. Shevchuk // *Visnik Nacional'nogo universitetu "L'vivs'ka politehnika"*. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku*. - 2014. - # 797. - S. 417-422. 14. Glushhenko A.V. *Konceptual'niye osnovy upravlencheskogo ucheta* / Glushhenko A.V., Samedova E.N. // *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2012. #2. S. 181-187. 15. Rajan B. *Strategicheskij uchets dlya rukovoditelya*: Per. s angl. / Pod red. V.A. My'kryukova. - M.: Audyt, YuNYTY, 1998. - 616 s. 16. Ny'kolaeva O.E. *Osnovy strategicheskogo upravlencheskogo ucheta* / O.E. Nykolaeva, O.V. Alekseeva. - M.: LKY, 2008. - 304 s. 17. *Upravlencheskij uchets: oficial'naya terminologiya CIMA* / Per. s angl. O.E. Nykolaevoy, T.V. Shyshkovoy. - M.: ID FBK-PRESS, 2004. - 200 s. 18. Kindrats'ka G.I. *Osnovy strategichnogo menedzhmentu*: Navch. posibnyk. - L'viv: Kinpatry LTD, 2000. - 264 s. 19. Liba N. S. *Strategichnij upravlins'kij oblik innovacijnoyi diyal'nosti* / N. S. Liba // *Ekonomiczni nauky*. Ser. : Oblik i finansy. - 2012. Vyp. 9(2). - S. 272-279.

Надійшла (received) 16.06.2015

Мошковська Олена Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно – економічного університету; тел.: (044) 414-33-51; e-mail: M_Kulgeiko@ukr.net.

Moshkovska Olena – PhD, Associate Professor, Doctoral postgraduate of Accounting Department of Kyiv National University of Trade and Economics; tel.: (044) 414-33-51; e-mail: M_Kulgeiko@ukr.net.

Г.А. КЛИМЕНКО

ПРІОРИТЕТНІ ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В ГЛОБАЛЬНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Стаття присвячена висвітленню питань, що є пріоритетними для ефективної роботи авіаційної галузі в умовах глобалізації світової економіки. У статті проведено аналіз існуючих прогнозів розвитку світового ринку авіаційних перевезень та пропозицій нових стратегічних інструментів управління і планування діяльності галузі.

Ключові слова: авіаційна галузь, глобальні ринки, міжнародні авіаційні перевезення, повітряне судно, глобальний авіапарк, глобальні ринкові заходи, авіаційне співтовариство.

Постановка проблеми. Авіаційна галузь, як будь-яка інша галузь розвивається під впливом процесів глобалізації світової економіки. Але незмінною залишається роль повітряного транспорту у забезпеченні вільного переміщення людей і товарів, що в свою чергу є домінуючим фактором розширення глобальних ринків.

Сьогодні переліт став реальною потребою, незалежно від соціального класу. Як свідчать чисельні дослідження, ріст пасажирських авіаперевезень знаходиться в прямій залежності від росту ВВП за окремими регіонами та країнами. У свою чергу, ріст ВВП призводить до покращення добробуту населення і, як наслідок, до збільшення чисельності середнього класу. Сучасний ринок авіаперевезень багато в чому зобов'язаний збільшенню чисельності середнього класу. За європейськими мірками, до середнього класу відноситься будь-яка людина з денним доходом від 10 до 100 дол. США. Таким чином, сьогодні на долю середнього класу приходить майже 30% світового населення. Через 20 років середній клас складатиме 60% людства. Незважаючи на уповільнення демографічного зростання в Європі, США і країнах СНД, цей процес динамічно прогресує в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. [1] На думку директора прогнозування та досліджень концерну Airbus Давида Прево, очікується, що з 746 млн. чоловік в 2012 році доля середнього класу досягне 3,4 млрд. чоловік в 2031 році. Це призведе до збільшення обсягів міжнародних перевезень і створить додатковий попит на внутрішніх авіалініях. Як наслідок, чисельність світового парку повітряних суден суттєво збільшиться. Так, за прогнозами ICAO, в найближчі 20 років в авіакомпаніях очікується поповнення приблизно на 25 тис. нових літаків до повітряних суден, що експлуатуються в теперішній час, кількість яких налічується порядку 20 тис. Саме тому виникла необхідність розробки глобальних ринкових заходів для міжнародної авіації, про які йшлося на 38-й сесії Асамблеї ICAO. Такі заходи сприятимуть безпечному розширенню обсягів авіаперевезень та ефективній організації роботи галузі в глобальному масштабі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання пов'язані з міжнародною авіацією вивчали такі вчені як В.І. Щелкунов, Ю.Ф. Кулаєв, В.Г.Афанасьєв, Б.В.Артамонов, Д.О.Бугайко, О.М.Ложачевська, М.В.Новикова, О.В.Ільєнко, В.В.Матвєєв та інші. Проблеми формування

глобальних ринків досліджували в своїх наукових працях такі фахівці з міжнародних економічних відносин як Л.В. Бабій, В.І. Будкін, О.Г. Білорус, В.М. Гєєць, Ю.М. Пахомов, А.С. Філіпенко, С.В.Сіденко, В.І.Чужиков, О.В. Кендюхов, Ю.Г. Козак, та інші. Також аналізом сучасного стану глобальної авіації та розробкою прогнозів формування світового авіаційного ринку займаються такі міжнародні організації як ICAO та IATA, а також та компанії-гіганти з виробництва літаків Boeing та Airbus. В статті приділено увагу **невирішеному питанню даної проблеми**, яке полягає у визначенні критеріїв, характеристик, особливостей і закономірностей розвитку авіаційної галузі в глобальних ринкових умовах.

Метою статті є дослідження питань, що є першочерговими для ефективної роботи авіаційної галузі в умовах глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чисельні прогнози щодо збільшення удвічі обсягів авіаперевезень до 2030 року (у тому числі прогноз, представлений ICAO на 38-й сесії Асамблеї) свідчать про необхідність запровадження нових стратегічних інструментів управління і планування діяльності галузі, розробки глобальних ринкових заходів, а отже, об'єднання зусиль держав і галузі у майбутньому десятилітті для забезпечення безпечної та ефективної роботи повітряного транспорту у усьому світі. Виконання цього завдання відповідає таким стратегічним цілям ICAO як, «Безпека польотів», «Аеронавігаційний потенціал та ефективність», «Охорона навколишнього середовища», «Економічний розвиток повітряного транспорту» та ін.

Виходячи з зазначених стратегічних цілей ICAO, незмінно першим і найважливішим питанням ефективної роботи сучасної світової авіаційної галузі є *підвищення рівня безпеки польотів в глобальній системі повітряного транспорту*. Для досягнення цієї мети Міжнародна організація цивільної авіації проводить постійну роботу щодо забезпечення наступних видів координованої діяльності:

- ініціативи з вироблення політики і стандартизації;
- моніторинг основних тенденцій і показників безпеки польотів;
- аналіз стану безпеки польотів;

- реалізація програм з розширення питань щодо безпеки польотів.

Починаючи 2011 року ICAO готує щорічну доповідь про стан безпеки польотів у світі. Така доповідь має на меті надати державам-членам авіаційного співтовариства та пасажиром високоякісний аналіз тенденцій та показників стану безпеки польотів на повітряному транспорті.

На черговій 38-й сесії Асамблеї ICAO, яка відбулась 4 жовтня 2013 року в Монреалі, знову було зазначено, що зменшення кількості і частоти авіаційних пригод в усьому світі є першочерговою задачею глобальної авіації. Сьогодні ця робота орієнтується на поетапні цілі, які встановлені в Глобальному плані ICAO із забезпечення безпеки польотів. Важливо підкреслити, що в умовах глобалізації світових ринків, у тому числі авіаційного ринку, досягнення позитивних результатів можливо на базі партнерських відносин у вирішенні галузевих проблем, в даному випадку проблем, пов'язаних із безпекою на повітряному транспорті. Лише такі відносини дають можливість продовжувати рух в напрямку підвищення рівня транспарентності, співробітництва і оперативного реагування в області підвищення рівня безпеки польотів за допомогою аналізу в реальному часі, введення циклів звітності та підвищення підзвітності на регіональному рівні. [2]

Вирішення наступного питання ефективної роботи глобальної авіації сприятиме забезпеченню безпеки польотів у всьому світі – це *глобальна гармонізація аеронавігаційної системи*, яка є основою Глобального аеронавігаційного плану (ГАНП) ICAO. В ГАНП передбачені чіткі напрями з досягнення експлуатаційних цілей та розробки необхідних допоміжних стандартів у найближчі 15 років, а також конкретні технології процедур і нормативних затверджень, на яких вони будуть засновані, що, безумовно, підвищить ефективність використання аеронавігаційного потенціалу.

Така увага авіаційного співтовариства до забезпечення злагодженої і ефективної роботи глобальної аеронавігаційної системи пояснюється прискоренням інтенсивності використання світового повітряного простору. Сучасні авіалайнери здійснюють польоти зі швидкістю 1000 км/год. У завантаженому повітряному просторі судна відділяють один від одного відстані, що можна подолати за декілька секунд. Крім того, суттєво збільшились міжнародні авіаперевезення у порівнянні з внутрішніми. Літаки часто літають з одного континенту на інший. Це говорить про те, що устаткування, яке знаходиться на борту повинне відповідати рівню послуг, що надаються в аеропортах світу. Але також важливо враховувати той факт, що кожен кілограм додаткової маси бортової апаратури підвищує витрати палива. Сьогодні на повітряному судні комерційної авіації знаходиться від двох до чотирьох радіостанцій, голосова та цифрова лінії зв'язку, можуть бути

встановлені дві високочастотні радіостанції і лінія супутникового зв'язку. Разом з цим на борту розміщені системи точної радіонавігації і посадки, радіовисотоміри, відповідачі радіолокацій, бортові системи відвертання зіткнень, метеорологічні локатори і т.д. На сучасному повітряному судні середніх розмірів встановлено близько 30 або більше антен. Так, наприклад, на Боїнгу 747-400 знаходиться від 40 до 50 антен. [3]

Очевидно, що міркування економії обумовлюють обмежені можливості резервування обладнання на літаку. Знайти компроміс в цьому питанні – є одним з найважливіших завдань для профільних фахівців на найближчу перспективу.

Охорона навколишнього середовища – воістину найгостріше завдання для всього людства. Авіаційна галузь не стоїть осторонь у його вирішенні, оскільки має свій специфічний «внесок» в погіршення стану навколишнього середовища у вигляді авіаційного шуму та забруднення атмосферного повітря, води і землі біля аеропортів завдяки викидам шкідливих речовин, що утворюються під час згорання пального. Тому, із самого початку свого існування Міжнародна організація цивільної авіації веде постійну роботу з реалізації такої стратегічної цілі, як «Охорона навколишнього середовища». Про це свідчить, наприклад, регулярний перегляд стандартів щодо рівня авіаційного шуму, а також викидів літаками твердих частин та емісії вуглекислого газу, оксиду азоту, діоксиду вуглецю та ін. шкідливих речовин. [4]

Поява турбореактивних двигунів з високим ступенем двоконтурності і великими значеннями тяги, спричинила адекватне збільшення створюваного ними шуму, що привело до відповідного посилювання стандартів і норм допустимого рівня авіаційного шуму на місцевості і збільшення вимог до літаків. Ще на початку шістдесятих років двадцятого сторіччя у зв'язку з бурхливим розвитком авіації Міжнародна організація цивільної авіації почала пред'являти вимоги з обмеження шуму літаків на місцевості. Ці вимоги знайшли своє відображення у «Додатку 16 до Чиказької конвенції про міжнародну організацію цивільної авіації» [5]. На рисунку 1 показана динаміка зростання вимог, тобто зменшення допустимих граничних показників авіаційного шуму, які вносились до екологічних стандартів ICAO на протязі всього періоду контролю.

Як було зазначено раніше, глобальний авіапарк налічує сьогодні близько 20 тис. літаків. Величина шкідливих викидів в атмосферу, що формується під час експлуатації цього парку, складає лише 2% по відношенню до інших видів транспорту. В той же час, в межах міста цей показник збільшується з боку авіатранспорту до 3-4%, а в зоні аеропорту в ході передпосадкових і передполітних операцій, рулінь повітряного судна, заправки паливом та ін., підвищують його до 37%. [6]

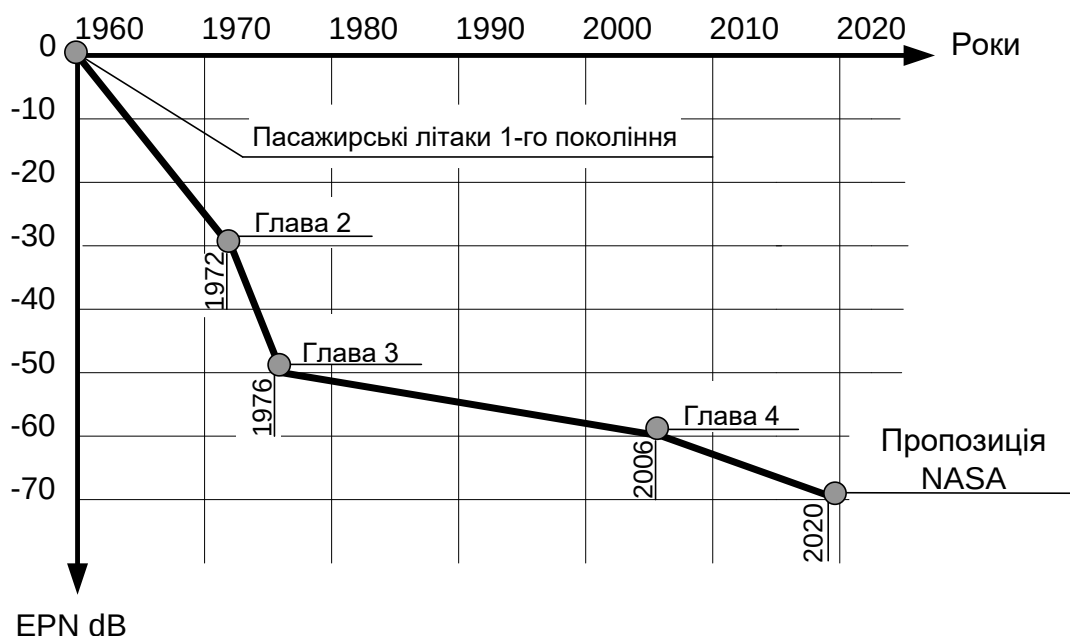


Рис. 1 - Динаміка змін вимог ICAO щодо зменшення авіаційного шуму на місцевості в зонах аеропортів.
Джерело: Международные стандарты и рекомендуемая практика. // Охрана окружающей среды. // Приложение 16 к конвенции о международной гражданской авиации.

У зв'язку з тим, що до 2030 року прогнозується двократне зростання глобального авіапарку (до 40 тис. літаків), логічно передбачити збільшення емісії шкідливих речовин. Проте уникнути цього цілком можливо. Для запобігання збільшенню негативного впливу повітряного транспорту на навколишнє середовище світова авіаційна спільнота поставила перед собою завдання до 2020 року ввести в експлуатацію на 15-20% ефективніші літаки з точки зору їх екологічності, а до 2050 року скоротити на 50% емісію вуглекислого газу і на 80% оксиду азоту. [2]

Крім того, на черговій 38-й сесії Асамблеї ICAO було представлено ряд нових інструментів в цій області, наприклад, Інструмент ICAO для оцінки економії палива (IFSET), який полегшує оцінку екологічних вигід експлуатаційних заходів. Також було заявлено про рішення підтримки постійної роботи ICAO у сприянні більш широкому впровадженню альтернативних видів палива. Важливою відмітити, що на цій сесії держави-члени прийшли до історично важливого погодження про глобальну систему ринкових заходів, тим самим зробивши ще одне нововведення. Повітряний транспорт стає єдиною крупною галуззю, яка має подібне погодження, яке допоможе регулювати у майбутньому емісію парникових газів.

Наступне питання ефективної роботи глобальної авіації — це *економічний розвиток повітряного транспорту*. Саме таку назву має нова стратегічна ціль ICAO, яку було схвалено на 38 сесії Асамблеї цієї міжнародної організації.

Динамічний розвиток світового ринку пасажирських авіаперевезень призведе до підвищення попиту в цьому сегменті у середній і

далекій перспективах. Одним з визначальних факторів росту ринку пасажирських авіаперевезень, як було зазначено раніше, є зростання долі середнього класу в загальній кількості світового населення. Додатковим фактором впливу на авіаперевезення є урбанізація, оскільки мешканці міста подорожують частіше ніж жителі села.

Дослідники довели наявність відчутної кореляції між урбанізацією і кількістю поїздок на душу населення. В наслідок цього процесу можна очікувати збільшення концентрації авіатрафіку на окремих популярних маршрутах, а також посилення навантаження на окремі авіаузли. Так, зараз у світі налічується 42 міста, які належать до категорії авіамегаполісів (хабів). Вони характеризуються потоком від 10 тис. пасажирів на добу. Найбільшими авіамегаполісами на сьогодні є Лондон, Нью-Йорк і Париж. Очікується, що до 2031 в ряду лідерів опиниться Дубай. Саме хаби охоплюють 90% пасажирських перевезень, і, як стверджують фахівці з прогнозування та досліджень концерну Airbus, впродовж наступних 20 років цей показник може збільшитися до 95%. При цьому авіамегаполіси залишатимуться природними ринками для широкофюзеляжних авіалайнерів Airbus A380 і Boeing 747-8. В цілому прогнозується, що об'єм ринку авіаперевезень у найближчі 20 років збільшиться удвічі. Проте, незважаючи на певні тенденції до зростання попиту на авіаперевезення, відкриття нових маршрутів залишатиметься відносно низьким, в середньому це 4 тис. до 2031 року. Тобто в глобальному вимірі приріст складе тільки 10%. Але поряд з цим передбачається динамічна тенденція кількості рейсів, а саме: на 50% між регіонами, що розвиваються; на 30% між

країнами з перехідною економікою; на 20% між розвинутими країнами. [1]

Наведені вище прогнози розвитку світового ринку авіаперевезень свідчать про необхідність співпраці держав у напрямку лібералізації міжнародного повітряного транспорту. З цією метою в рамках роботи чергової сесії асамблеї ICAO було схвалено рекомендації Шостої Всесвітньої авіатранспортної конференції (ATConf/6) і план майбутньої роботи ICAO в області прогнозування та економічного аналізу. Крім того, Організації доручено розробити інструктивні вказівки з питань фінансового забезпечення і фінансового розвитку авіаційної інфраструктури, а також функцій економічного надзору. [2]

Висновки.

Сучасний етап еволюції світового господарства характеризується динамічним розширенням глобальних ринків. Повітряний транспорт має безпосереднє відношення до цього процесу, оскільки відіграє критичну роль у спрощенні вільного переміщення людей і товарів, а отже досягненні більш стійкого соціально-економічного процвітання в усьому світі.

В цих умовах вимагають удосконалення існуючі форми і методи управління авіаційною діяльністю. Тому, дослідження питань ефективної роботи авіаційної галузі в глобальних ринкових умовах сприяє вирішенню проблем функціонування сучасної авіації та визначенню критеріїв, характеристик, особливостей і закономірностей її інноваційного розвитку. Аналіз останніх досліджень в цьому напрямку та результати роботи міжнародних авіаційних організацій, провідною з яких виступає ICAO, свідчать про те, що до таких питань можна віднести безпеку польотів, охорону навколишнього середовища, питання аеронавігаційного потенціалу та економічний розвиток повітряного транспорту.

Беручи до уваги прогнози розвитку міжнародних авіаперевезень у середній і найближчій перспективах, ці питання є критично важливими і взаємодоповнюючими для ефективної роботи всієї галузі. Це означає, що вирішувати їх необхідно лише одночасно і враховуючи інтереси всього світового авіаційного співтовариства.

Отже, на макрорегіональному рівні вирішення пріоритетних питань ефективної роботи авіаційної галузі зводиться до забезпечення стабільного та безпечного міжнародного оточення, а також до закріплення своїх економічних позицій на міжнародних ринках на основі використання механізмів регіонального співробітництва в науково-технологічній сфері.

Крім того, важливо зазначити, що на глобальному рівні реалізація стратегічних задач авіаційної галузі передбачає врахування інтересів держав-учасниць авіаційної діяльності, а саме у забезпеченні активної та повноправної участі у побудові такої системи міжнародного співробітництва, в якій їх місця визначалися б у найбільшому ступені відповідним національним економічним, науково-технічним та інтелектуальним потенціалами, зовнішньоекономічними можливостями та потребами, а також вимогами глобальної безпеки.

Список література: 1. Яценко В. Рынок пассажирских авиаперевозок и профессиональная подготовка кадров в авиационной индустрии / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://transport-journal.com/komentarii-obzori/rynok-passazhyrskiyh-avyaperevozok-y-professionalnaya-podgotovka-kadrov-v-avyatsyonnoj-yndustry/> 2. Офіційний веб-сайт Міжнародної організації цивільної авіації / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.icao.int> 3. Лоптур Йонассон, технический руководитель ICAO / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://itunews.itu.int/ru/Note.aspx?Note=2239> 4. Тарасенко Г.А. Вплив повітряного транспорту на стан навколишнього середовища та вирішення питання відповідності авіаційної техніки сучасним вимогам ICAO на прикладі модернізації парку літаків IL-76 / Г.А. Тарасенко // Економіка природокористування і охорони довкілля: зб. наук. пр. – К.: НАН України, 2004. – С. 202-210. 5. Клименко Г.А. Організаційно-економічний механізм модернізації повітряних суден вантажних авіакомпаній. Автореферат дисертації. – К.: НАУ, 2009 – 21с. 6. Тамара Какушадзе. Вдвое планирует снизить мировая авиация выбросы углекислого газа и на 80 процентов окис азота к 2050 году в сравнении с уровнем 2005 года / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://vpk.name/news/60444_vdvoe_planiruet_snizit_mirovaya_aviaciya_vybrosyi_uglekislogo_gaza_i_na_80_procentov_okis_azota_k_2050_godu_v_sravnenii_s_urovnem_2005_goda.html.

Bibliography (transliterated): 1. Jacenko V. Rynok passazhirskih aviaperevozok i professional'naya podgotovka kadrov v aviacionnoj industrii / [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: <http://transport-journal.com/komentarii-obzori/rynok-passazhyrskiyh-avyaperevozok-y-professionalnaya-podgotovka-kadrov-v-avyatsyonnoj-yndustry/> 2. Ofitsijnij veb-sajt Mizhnarodnoj organizacii civil'noj aviacii / [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: <http://www.icao.int> 3. Loftur Jonasson, tehicheskij rukovoditel' ISAO / [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: <https://itunews.itu.int/ru/Note.aspx?Note=2239> 4. Tarasenko G.A. Vpliv povitranogo transportu na stan navkolishn'ogo seredovishha ta virishennja pitannja vidpovidnosti aviacijnoji tehniki suchasnim vimogam ISAO na prikladi modernizacii parku litakiv IL-76 / G.A. Tarasenko // Ekonomika priroдокoristuvannja i ohoroni dovkilja: zb. nauk. pr. – K.: NAN Ukraїni, 2004. – S. 202-210. 5. Klimenko G.A. Organizacijno-ekonomichnij mehanizm modernizacii povitranijh suden vantazhnih aviakompanij. Avtoreferat disertacii. – K.: NAU, 2009 – 21s. 6. Tamara Kakushadze. Vdvoe planiruet snizit' mirovaja aviacija vybrosy uglekislogo gaza i na 80 procentov okis' azota k 2050 godu v sravnenii s urovnem 2005 goda / [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: http://vpk.name/news/60444_vdvoe_planiruet_snizit_mirovaya_aviaciya_vybrosyi_uglekislogo_gaza_i_na_80_procentov_okis_azota_k_2050_godu_v_sravnenii_s_urovnem_2005_goda.html.

Надійшла (received) 16.06.2015

Клименко Ганна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету; тел.: (050) 514-17-51; e-mail: alternativa.g@ukr.net.

Klymenko Hanna – PhD, Associate Professor of International Economic Relations and Business Department of National Aviation University; tel.: (050) 514-17-51; e-mail: alternativa.g@ukr.net.

РЕФЕРАТИ

УДК 338.48

SaaS-модель – інноваційне технічне рішення для автоматизації маркетингу/И. Д. Гурская, Е. Н. Китченко//Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 3-7. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767.

Розкривається зміст системи CRM (CustomerRelationshipManagement – системи управління взаємовідносинами з клієнтами) і виявляються її цілі. Аналізується застосування моделі SaaS (Software as a Service – програмне забезпечення як послуга) в цілях автоматизації маркетингу. Розглядаються достоїнства і критика SaaS моделі в дії. Зроблено висновки про перспективи впровадження даної системи в бізнес і перспективи її розвитку.

Ключові слова: CRM-система, SaaS-модель, автоматизація маркетингу, SSL-технологія, Software as a Service, CustomerRelationshipManagement.

УДК 658.87:659.1

Проблеми оцінки комунікаційної діяльності в роздрібній торгівлі / Майстро Р. Г., Васильєва К. В. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 8-11. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті розглядаються теоретичні підходи до оцінки комунікаційної діяльності торговельного підприємства, досліджуються існуючі методи аналізу, їх переваги та недоліки в роботі роздрібною торгівлі та доводиться роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу. Сьогодення підприємств вимагає широкого використання різноманітних комунікаційних інструментів, тому уміння формувати комунікаційну політику компанії, а особливо оцінювати та аналізувати ефективність комунікаційної діяльності, є вкрай важливими.

Ключові слова: маркетингові комунікації, ефективність, ефект, комунікаційна діяльність, методи оцінки комунікаційної діяльності, економічна ефективність, психологічна ефективність.

УДК 338.242.2

Ребрендинг як складова управління життєвим циклом бренду / В.М. Кобелєв, М.С. Рижов// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 12-16. – Бібліогр.: 5. – ISSN . 2079-0767

У статті розглядаються питання управління життєвим циклом бренду в сучасних економічних умовах. Для управління життєвим циклом бренду в сучасній економіці рекомендується використовувати такі інструменти, як рестайлінг, редизайн, репозиціонування і ребрендинг. Розглянуто сутність ребрендингу, його види та запропоновано алгоритм підготовки і проведення кампанії ребрендингу. Своєчасне оновлення бренду дозволяє продовжити його життєвий цикл і дає змогу отримати конкурентні переваги підприємствам.

Ключові слова: товарна марка, бренд, життєвий цикл, брендинг, ребрендинг

УДК 330.3

Управління інноваційним потенціалом підприємства / В.А. Кучинський, А.Д. Гайдукова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 17-22. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2079-0767

Запропоновано методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства, який може бути використаний на підприємствах з урахуванням специфіки діяльності і метою їх успішного функціонування. Зроблено висновки про необхідність розробленого підходу до управління інноваційним потенціалом на підприємствах, який дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на стратегічному рівні, знизити ризик інноваційної діяльності в результаті впровадження комплексної оцінки інноваційного потенціалу, підвищити ефективність використання наявних ресурсів підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна стратегія, інноваційний розвиток, інноваційний менеджмент, управління інноваційною діяльністю.

УДК 339.13.024

Проблеми формування товарної політики в умовах експортної блокади / С. П. Сударкіна, В. В. Кольвах // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 23-26. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті розглядаються питання формування товарної політики промислових підприємств України. Досліджуються проблеми, стан та динаміка українського машинобудування. Розглядаються стратегії товарної політики залежно від типу ринку за рівнем конкуренції. Проводиться стилістичний огляд стану машинобудівної галузі та перспективи розвитку. Проводиться аналіз вирішення аналогічних проблем в інших країнах. Надаються шляхи та програми розвитку машинобудівної галузі України.

Ключові слова: товарна політика, промисловість, галузь, машинобудування, кризове становище, конкуренція, проблеми, державні програми.

УДК 657:658.1

Основні заходи по підвищенню фінансової стійкості підприємств України / С.В. Брік, Є.М. Рудковська // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 27-30. – Бібліогр.: 4. – ISSN .2079-0767

Розглянуто основні характеристики фінансово стійких підприємств, визначено проблеми з фінансовою стійкістю підприємств України, представлено порядок визначення фінансової стійкості підприємства та наведено основні заходи по підвищенню фінансової стійкості підприємств в Україні. Також представлено схематично які підприємства вважаються фінансово стійкими та зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, проблеми визначення фінансової стійкості, підвищення фінансової стійкості підприємства.

УДК 005.93

Оцінка ефективності економічного механізму управління підприємством / О. О. Тімченко, В. О. Черепанова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 31-34. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN . 2079-0767

В статті розглядається сутність поняття «ефективність». Окреслено основні проблеми оцінки ефективності діяльності підприємства. Проаналізовано існуючі підходи та методи оцінки ефективності діяльності підприємства, їх особливості, переваги та недоліки, основні показники, які використовуються. Підкреслюється значимість урахування якісних показників для оцінки ефективності. Запропоновано комплексну систему оцінювання ефективності економічного механізму управління, яка базується на збалансованій системі показників (BSC).

Ключові слова: економічний механізм, ефективність, традиційний підхід, модель «Дюпон», збалансована система показників, процесно-орієнтований аналіз рентабельності.

УДК: 658.152

Напрямки підвищення ефективності використання основних фондів підприємства при впровадженні інновацій / В.В. Александров, М.І. Лисак, О.В. Шкрюгал// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». –

2015. - № 60 (1169). – С. 35-38. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN . 2079-0767

У сучасному розвитку економіки суб'єкти господарювання намагаються найбільш ефективно реалізувати свої функціональні завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів, основних та оборотних фондів, кадрового та виробничого потенціалу. Виробничі підприємства повинні мати засоби виробництва, які є основою продуктивної діяльності всієї системи загалом. Вони становлять основний капітал суб'єктів господарювання. У даній статті розглянуто напрямки підвищення ефективності використання основних фондів підприємства при впровадженні інновацій.

Ключові слова: основні фонди, інновації, інноваційний потенціал, аналіз, інтенсифікація, суб'єкт господарювання.

УДК 658.51.012

Моделювання руху предмета праці за технологічним маршрутом в двокоординатному описі / В. Я. Заруба, О. М. Пігнастий, В. Д. Ходусов // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 39-45.. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Розглянуто рух предметів праці по потокової технологічній лінії у двовірному просторі станів. Визначена метрика простору. Введено поняття події. У просторі станів інтервал між подіями визначає необхідну кількість ресурсів для переходу предмета праці з одного стану в інший стан. Для побудови траєкторії об'єкта праці в просторі станів був використаний варіаційний принцип. Варіаційний принцип дозволив записати рівняння Ейлера. Для руху одного предмета праці в двовірному просторі станів записана система рівнянь Ейлера. Наведено систему рівнянь Ейлера для траєкторії одного предмета праці в багатовірному просторі стану. Розв'язано систему рівнянь Ейлера для випадку руху предмета праці в двокоординатному просторі станів. Рішення системи рівнянь дозволяє отримати стану предмета праці в заданий момент часу. Записано рішення для рівномірної інтенсивності переносу технологічних ресурсів на предмет праці при переході від однієї технологічної операції до іншої. При побудові моделі для партії предметів праці були введені обмеження. Ці обмеження визначають порядок обробки предметів праці. Рівняння траєкторії предмета праці записано з використанням лагранжіан. Зроблено висновки про доцільність використання розглянутих моделей при розрахунку виробничого циклу обробки партії деталей на потокової лінії та прогнозуванні використанні необхідних технологічних ресурсів..

Ключові слова: предмет праці, рівняння руху, двокоординатний опис, рівняння Ейлера, технологічний ресурс, виробничий цикл.

УДК 331.101.3

Питання управління банківським персоналом у сучасних умовах / Т. О. Погорєлова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 46-49. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN . 2079-0767

У статті розкриті особливості управління персоналом в банках у сучасних умовах. Висвітлено шлях до успіху в банку завдяки ефективному використанню методів управління персоналом. Акцент зроблено на впровадженні системи оцінювання банківського персоналу для розроблення та здійснення управлінських рішень з метою досягнення поставлених цілей. Наведено пропозиції щодо удосконалення мотивування та стимулювання банківського персоналу.

Ключові слова: управління, персонал, банківська діяльність, оцінка, мотивація.

УДК 330.341.1

Збалансована система показників в інноваційно-інвестиційній політиці промислового підприємства / П. Г. Перерва, Т. О. Кобелєва, Н. П. Ткачова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 50-54. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2079-0767

В статті розроблено науково-методичні пропозиції щодо використання збалансованої системи показників при формуванні інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства. Проведено детальний аналіз потенційних можливостей збалансованої системи показників для вітчизняних підприємств, надано пропозиції по складу традиційної складових цієї системи у відповідності з поставленими завданнями.

Ключові слова: інновації, інвестиції, політика, збалансована система показників, стратегічна карта, машинобудівне підприємство

УДК 347.77.043

Боротьба з контрафактом як метод комерціалізації результатів інноваційної діяльності промислових підприємств / П. А. Орлов, Н. С. Ілляшенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 55-59.. – Бібліогр.: 19 назв. – ISSN . 2079-0767

В статті акцентована увага на питаннях порушення виключних прав при проведенні інноваційної діяльності на промислових підприємствах. розглянуто питання комерціалізації та трансферу технологічних інновацій. Обґрунтовано основні напрямки комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, серед яких особлива увага приділена ліцензуванню інтелектуальних технологій та власному використанню результатів інноваційної діяльності.

Ключові слова: промислові підприємства, контрафакт, інноваційна діяльність, комерціалізація, економічні збитки.

УДК 658.821

Конкурентоспроможність підприємства та шляхи її підвищення / В. М. Кобелєв, В. І. Болтенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 60-64. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN . 2079-0767

У статті розглядаються способи підвищення конкурентоспроможності підприємств в сучасних економічних умовах. Наголошується, що стійке зростання конкурентоспроможності компаній може бути забезпечений тільки за умови довгострокового, безперервного і поступального вдосконалення всіх детермінант функціонування підприємств. Своєчасне дослідження стану системи конкурентних переваг компаній дозволяє виявити організаційні резерви підвищення конкурентоспроможності останніх. Своєчасне регулювання, оцінка та розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є запорукою його успішного функціонування та фінансової стійкості в майбутньому.

Ключові слова: конкурентоспроможність, кон'юнктура, ринок, критерії, маркетинг, витрати, продукція.

УДК 658.206.1

Обґрунтування стратегії технічного розвитку підприємства в рамках екологічної політики / О. В. Бендіна, К. О. Буйниченко, М. В. Літвиненко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 65-68. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767.

Обґрунтовано стратегію технічного розвитку підприємства в рамках екологічної політики ПАТ «Харківська ТЕЦ-5». Визначено за доцільне підтримувати наявну техніко-технологічну базу шляхом проведення капітального ремонту устаткування та технічного дообзроблення підприємства. У межах обраної форми технічного розвитку підприємства пріоритетним є напрямком підвищення ефективності функціонування (продуктивності праці) ремонтних служб ПАТ «Харківська ТЕЦ-5». Резерви зростання продуктивності праці необхідно визначати протягом кожного періоду часу за можливим використанням на конкретному підприємстві чи в галузі досягнень науки і техніки, організації суспільного виробництва, соціального розвитку.

Ключові слова: екологічна політика, стратегія, технічний розвиток, знос, ремонтна служба, підприємство.

УДК 657:658.1

Порядок обліку фінансових результатів діяльності підприємства та шляхи його удосконалення / О. О. Фальченко, К. І. Зленко //

Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 60 (1169)

Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 69-72. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN . 2079-0767

Розглянуто дослідження обліку фінансових результатів діяльності підприємства, представлено порядок бухгалтерського обліку фінансових результатів з характеристикою основних рахунків, визначено проблеми в обліку та наведено шляхи його удосконалення в сучасних умовах. Також представлена схема формування фінансових результатів діяльності підприємства та зроблено відповідні висновки. Тема фінансових результатів діяльності підприємства є завжди актуальною і є предметом постійного обговорення серед науковців та практиків у сфері економіки та управління підприємством.

Ключові слова: фінансовий результат діяльності підприємства, облік фінансових результатів, удосконалення бухгалтерського обліку.

УДК 65.011.46

Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства / В.М. Кобелєв, І.Ю. Мірошніченко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 73-77. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN . 2079-0767

На сучасному етапі основним критерієм успішності підприємства є його ефективність. Розвиток ринкових стосунків підвищує відповідальність і самостійність підприємств усіх форм власності у виробленні управлінських рішень по забезпеченню ефективності їх виробничо-господарської діяльності. Дієвість цих рішень залежить від різноманітних чинників, що знаходяться у різному ступені взаємодії не лише між собою, але і з кінцевими результатами виробництва. Нині практика вимагає розробки цілого комплексу питань, пов'язаних з особливостями вивчення окремих науково-технічних і практичних проблем підвищення ефективності.

Ключові слова: ефективність, підприємство, господарська діяльність, рішення, економічні чинники, конкурентоспроможність, класифікація резервів, аналіз

УДК 642.5.024.3.5 : 658.316

Попередження кризових явищ на підприємстві засобами санації та реструктуризації/ П.Г.Перерва, Т.О.Кобелєва, В.Л.Товажнянський // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 78-81.. – Бібліогр.: 14 назв. – ISSN . 2079-0767

У статті розглянуто методичні підходи до визначення кризових явищ на машинобудівних підприємствах в рамках системи антикризового управління. Розроблено пропозиції щодо запобігання кризових явищ з використанням засобів санації та реструктуризації. Сформовано пропозиції по практичному використанню розроблених заходів на промислових підприємствах.

Ключові слова: кризові явища, антикризовий менеджмент, санація, реструктуризація, машинобудівні підприємства

УДК 347.77.043

Концептуальні положення структурно-блочної моделі визначення збитків від порушення виключних прав / М.М.Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 82-85.. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN . 2079-0767

Розроблено принципові положення структурно-блочної моделі визначення збитків правовласників від контрафактної діяльності. По основним блокам збиткам (прямі збитки, супутні збитки, упущена вигода, немайнові збитки) сформовано низку структурних елементів, які в цілому відтворюють всі можливі види майнових та немайнових збитків правовласників від порушення їх виключних прав

Ключові слова: контрафакт, виключні права, прямі збитки, упущена вигода, моральна шкода

УДК 330.012

Управління інноваціями та мотиваційною системою підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу / Івко І.С., Ніколаєв С.В., Рибалко Т.Ю.// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 86-89. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті проаналізовано теоретичні підходи до визначення значимості управління інноваційним процесом та мотиваціями на підприємстві та доведено роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу. У галузях, в яких використовуються інновації, підприємства активно змагаються у швидкості їх впровадження. Уміння формувати й ефективно використовувати інновації стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. Також у статті розкрито сутність процесу управління інноваційною та мотиваційною системами на підприємстві в сучасних умовах ведення бізнесу, виявлено основні проблеми та основні напрями їх вирішення.

Ключові слова: інноваційний процес, мотивація, ефективність, ефект, інноваційна діяльність, оцінка інноваційної діяльності, економічна ефективність.

УДК 658.15

Обґрунтування потреб в оцінці фінансового стану підприємства, її необхідність і значення / О.В.Мелень, Ю.О.Торяник // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 90-93. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN. 2079-0767

В статті досліджено та проаналізовано поняття «фінансового стану»; розглянуто наукові погляди вітчизняних вчених щодо визначення сутності фінансового стану; досліджено необхідність аналізу фінансового стану підприємств в сучасних умовах; розкрито поняття комплексної оцінки фінансового стану підприємства; визначено основні завдання, методи та прийоми оцінки фінансового стану підприємства; розкриті особливості зовнішнього та внутрішнього фінансового аналізу, основні відмінності між ними.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, оцінка ліквідності, платоспроможність, фінансова стійкість.

УДК 657.1

Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві/ С. В. Брік, Д. В. Дегтяр // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 94-97.. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті розглянуто теоретичні основи організації обліку заробітної плати. Визначено головні завдання обліку праці й заробітної плати. Досліджено теоретичні та методологічні питання з організації обліку оплати праці, визначено головні проблемні питання щодо організації оплати праці. Система бухгалтерського обліку, зокрема праці та її оплати перебуває в процесі реформування і потребує постійного моніторингу та наукового супроводу для подолання недосконалостей. Організація обліку оплати праці залишається несистемним, не відповідає цілям реформування та викликам сьогодення.

Ключові слова: заробітна плата, облік, оплата праці..

УДК 658.513

Сутність та методичні засади стратегічного управлінського обліку в системі управління підприємством/ Л. В. Чуприна// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 98-101. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті висвітлено сутність стратегічного управлінського обліку, визначені його цілі і завдання. Розглянуто особливості даного виду обліку для підприємства, визначено процес організації та функціонування стратегічного управлінського обліку, який в умовах посилення інтеграційних процесів в Україні набуває особливого значення для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Встановлено, що стратегічний облік, використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію, не тільки забезпечує потреби виробництва, маркетингу, досліджень і розробок, а й передбачає аналіз діяльності підприємства з урахуванням довгострокових цілей, застосовуючи методи отримання інформації про вирішальні чинники успіху: якість, інновації, час і т.п. з метою оптимізації стратегії розвитку підприємства. Також у статті розкрито роль бюджетування для промислового підприємства, обґрунтовано основні труднощі пов'язані з процесом впровадження бюджетування. Визначено доцільність функціонування системи бюджетування в умовах кризи.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, тактичний управлінський облік, концепція організації, інструмент, інформаційне забезпечення, зовнішнє середовище, бюджетування, прогнозування.

УДК 519.2

Оцінка економічних збитків при виході з ладу електричного обладнання / А. І. Яковлєв, В. В. Корнус // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 102-105. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN . 2079-0767

Проведено аналіз методичних положень визначення ефективності підвищення надійності електротехнічних виробів, які працюють в системі управління промисловими агрегатами промислових підприємств. Запропоновані засоби визначення величини відповідних збитків, наведені необхідні формули для проведення чисельних розрахунків величини збитків. Розроблено їх склад і структури. В тому числі для поточних і одночасних витрат. Такі розрахунки аргументуються на основі правила тотожності по варіантам

Ключові слова: інновації, електротехнічні вироби, технологічне обладнання, ефект, надійність, економічні збитки, виходи з ладу, резерви зниження збитків.

УДК : 33:336

Особливості міжнародного факторингу як фінансового інструменту/ Н.Е. Аванесова. А.Ю. Логвиненко// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 106-109. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN . 2079-0767

Визначено сутність факторингу, виявлені вигоди факторингу для бізнесу, описані переваги і недоліки банківського та небанківського факторингу, представлені фінансовий механізм факторингу, визначені ризики операцій факторингу. Факторинг у світі став загальновідомим фінансовим інструментом тому для середнього та малого бізнесу, який має величезну підтримку з боку держав і центральних банків по всьому світу.

Ключові слова: факторинг, фінансовий інструмент, дебіторська заборгованість, банківські ризики, міжнародний факторинг, банкрутство.

УДК 336.71.078.3

Застосування Базель III як запорука підвищення фінансової стійкості банківських установ / О. В. Сиром'ятникова, Ю. О. Іванова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 110-114. – Бібліогр.: 12 назв. – ISSN . 2079-0767

Узагальнено нові вимоги Базельського комітету з питань банківського нагляду (Базель III) щодо капіталу та ліквідності та їх відмінності від попередньої редакції. Визначено основні напрями зростання капіталізації банків України з метою підвищення їх фінансової стійкості. Зроблено висновки щодо необхідності впровадження Базель III, дотримання вимог якого щодо обсягу і структури банківського капіталу та ліквідності, стане запорукою підвищення стійкості вітчизняних комерційних банків.

Ключові слова: Базель III, достатність капіталу, капіталізація банків, фінансова стійкість банку

УДК 338.24

Дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД / І. М. Посохов // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 115-118. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN . 2079-0767

Виконано дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД. Запропоновано заходи зі зниження загроз політичної і економічної нестабільності країни, розроблено рекомендації з підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту та напрями стратегії розвитку галузі вагонобудування на світовому ринку та ринку країн СНД.

Ключові слова: ринок вагонобудування, конкурентоспроможність, залізничний транспорт, підприємство, машинобудування, промисловість.

УДК 338.246

Оцінка пріоритетності інноваційних проектів на підприємстві / Д. Ю. Крамської, П. В. Нотовський, О. Л. Дягілєва // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 119-123. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN . 2079-0767

Запропоновано методичний підхід до оцінки пріоритетності інноваційних проектів на підприємстві, використання якої передбачає визначення типу нововведення, проведення експертних оцінок і використання методу евклідових відстаней. Елементи відстаней визначаються за допомогою експертних оцінок по виділених групах критеріїв якості інноваційного проекту. Зроблено висновки що найбільш істотними є такі групи як: політика підприємства; проект; НДДКР; фінанси та виробництво. Дана система критеріїв змінюється з урахуванням цілей підприємства, видів інновацій, інших внутрішніх і зовнішніх факторів.

Ключові слова: інноваційний проект, експертна оцінка, інноваційна стратегія, інноваційний менеджмент, управління інноваційною діяльністю.

УДК 338.28

Особливості маркетингу інновацій / О. І. Колотюк, Ю. О. Будякіна // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 124-127. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN . 2079-0767

Пропонується інформація щодо специфіки маркетингу інновацій. Виділено фактори, що впливають на неї та запропоновано модель для детальнішого їх дослідження. Кожен з факторів розглянутий окремо, та зазначена низка чинників, що обумовлюють їх особливості. Запропоновано вирішення проблем, що спровоковані негативними особливостями кожної зі складових маркетингу інновацій.

Також відмічено кілька видів тестування для підвищення комерційного успіху новинки. Описана складність сприйняття нових розробок та, як приклад, запропоновані деякі вдалі способи комунікації зі споживачами.

Зроблено висновки відносно важливості розуміння особливостей маркетингу інновацій та залежності маркетингових заходів від споживачів та стадії розробки новинки.

Ключові слова: маркетинг інновацій, ринок інновацій, інновації як товар, дослідження на ринку інновацій, просування інновацій.

УДК 657.244.1

Особливості вексельного обігу та їх відображення в обліку / Н. О. Потапова// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 128-131. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2079 0767.

В статті доведено, що підвищення ефективності організації розрахункових операцій в господарській діяльності суб'єктів

підприємництва можна досягти за допомогою застосування такого сучасного фінансового інструмента, як вексель. Досліджено теоретичні аспекти вексельних операцій. Визначено основні тенденції розвитку вексельного обігу в Україні. Проаналізовано переваги й недоліки вексельних розрахунків для їх учасників. Розглянуто підходи науковців до методики відображення вексельних операцій в обліку векселедавця та векселедержателя.

Ключові слова: вексель, вексельний обіг, векселедавець, векселедержатель, відчуження векселя, облік.

УДК 658.589.012.32

Оцінка потенціалу інноваційного розвитку підприємства: практичний аспект / М. С. Пантелєєв, Н. М. Побережна, А. О. Ярошенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 132-136. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN . 2079-0767

Проведено оцінку потенціалу інноваційного розвитку (ПІР) 18 машинобудівних підприємств Харківського регіону. Запропоновано етапи оцінки ПІР та визначено систему часткових показників для її проведення. Інтегральну оцінку кожної складової ПІР, а саме – інноваційного, ринкового і виробничо-збутового потенціалів запропоновано проводити з використанням методу адитивної згортки, а комплексну оцінку ПІР – з використанням мультиплікативної згортки. Встановлено, що поточний стан ПІР підприємств істотно відрізняється. Обґрунтовано доцільність використання отриманих результатів оцінки ПІР як підґрунтя моніторингу ПІР та розробки ефективних інноваційних стратегій.

Ключові слова: інноваційний, ринковий, виробничо-збутовий потенціали; потенціал інноваційного розвитку; адитивна і мультиплікативна згортки; інтегральні та комплексні показники; параметричні індекси.

УДК 658.005.21

Особливості стратегічного управління на промислових підприємствах з надання ремонтних послуг / В. І. Захарченко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 137-140. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN . 2079-0767

Обґрунтовано актуальність дослідження ринку ремонтних послуг та особливостей стратегічного управління підприємствами, що функціонують на ньому. Проаналізовано ринок ремонтних послуг. Визначено сучасний стан та тенденції розвитку промислових підприємств, що функціонують на ньому, та їх споживачів. Виявлено особливості стратегічного вибору промислових підприємств з надання ремонтних послуг. Зроблено висновки на основі отриманих результатів.

Ключові слова: промислові підприємства з надання ремонтних послуг, стратегічне управління, стратегічний вибір, ринок ремонтних послуг.

УДК 347.71

Комерційна таємниця: захист, правові аспекти її використання та вплив на економіку підприємств в Україні / Блага В.В., Швердіна А.В., Благій В.В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 141-144. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN . 2079-0767.

Актуальність дослідження обумовлена відсутністю чіткого механізму правового захисту та економічного регулювання такого поняття як комерційна таємниця. В статті позначені межі існуючого законодавства щодо регулювання захисту комерційної таємниці та відповідальності за її розголошення. Предметом дослідження є правові аспекти захисту комерційної таємниці на підприємствах в Україні. Метою дослідження є визначення механізмів становлення інформації про підприємство комерційною таємницею. Результати: проведено дослідження законодавства, що стосується інформаційної безпеки в Україні.

Ключові слова: комерційна таємниця, інтелектуальна власність, комерційна діяльність, економіка підприємства, захист інформації.

УДК 339.9

Зовнішньоторговельні відносини України / Я. А. Максименко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 145-148. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN . 2079-0767

Стаття присвячена проблемі участі України в міжнародній торгівлі. Проаналізовано зовнішньоторговельні відносини України з різними країнами світу. Розкрито динаміку торгівельного обороту, торгівельного сальдо, структуру експорту та імпорту, їх географічну спрямованість. Виявлено основні проблеми в області участі України в даному процесі. Запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельних відносин України.

Ключові слова: зовнішньоторговельні відносини, торгівельний оборот, торгівельне сальдо, структура експорту та імпорту, ефективність зовнішньоторговельних відносин.

УДК 331 (075.8)

Методика економічного обґрунтування заходів щодо НОТ/Н.І. Погорєлов, С. М. Погорєлов// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 149-154. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767.

Ефективність діяльності підприємств і організацій багато в чому залежить від рівня організації праці. Науковою слід вважати таку організацію праці (НОП), яка ґрунтується на досягненнях науки і передовому досвіді, що систематично впроваджуються в виробництво, дозволяє найкращим чином з'єднати техніку і людей в єдиному виробничому процесі, забезпечує найбільш ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів, безперервне підвищення продуктивності праці, сприяє збереженню здоров'я людини, поступовому перетворенню праці в першу життєву потребу.

Ключові слова: наукова організація праці, методика, ефективність, продуктивність, приріст

УДК 339.166.5

"Пастки недорозвиненості" на шляху інноваційного розвитку України / Ю. В. Федорова, А. В. Косенко, А. П. Косенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 155-158. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті розглянуті проблеми інноваційного розвитку України такі, як кількість засобів, що виділяються країною на інновації, куди дівається капітал, який накопичується в Україні, за яких умов інноваційне зростання вище. Важливо відмітити, що розвинені, передові країни, є такими завдяки інноваційному розвитку цих країн для України існує необхідність створення якісних інститутів для захисту інвесторів.

Ключові слова: інновації, пастки, розвиток, світові ринки, інноваційне зростання, інноваційна продукція.

УДК 330.342:339.(924+926)

Методичний підхід до оцінювання управління процесами конвергенції та інтеграції сільських прикордонних територій /Л. М. Газуда// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2015. - № 60 (1169). – С. 159-167. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767

Узагальнено теоретичні підходи до оцінювання управління процесами конвергенції та інтеграції територіальних економічних систем. Доведено необхідність формування єдиного підходу до оцінювання рівня конвергенційно-інтеграційних процесів територіальних економічних систем, зокрема сільських прикордонних територій. Розроблено структурно-логічну схему методики оцінювання рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій за трьома блоками – підготовчий, аналітичний і результативний.

Ключові слова: науково-теоретичні підходи, управлінські процеси, конвергенція та інтеграція, територіальні економічні системи, сільські прикордонні території.

УДК 338.

Роль поглибленого аналізу комплементарності торгівлі для оцінки ефективності міжнародного бізнесу в умовах імплементації угоди про асоціацію України і ЄС / С.І. Архісресв // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 168-171. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Для поглибленого аналізу комплементарності торгівлі введені нові факторні індекси – комплементарності експорту аналізованої країни і комплементарності імпорту партнера, що сприяють оцінці реалізації потенціалу комплементарності торгівлі. Проведені їх розрахунки для України, з одного боку, ЄС і Німеччини – з іншого, в умовах початку імплементації Угоди про асоціацію України і ЄС. Показано, що початковий етап імплементації практично не вплинув на реалізацію потенціалу торгівельної комплементарності та ефективність міжнародного бізнесу в Україні.

Ключові слова: комплементарність торгівлі, комплементарність експорту, комплементарність імпорту.

УДК 338.2:303

Застосування індикаторного підходу для вдосконалення стратегії розвитку міста / М.Д. Балджи // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 172-175. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Розглянуті положення використання індикаторного підходу для визначення соціально-економічної ситуації на локальному рівні. Визначені підсистеми економічної та соціальної сфер з конкретними елементами для розрахунку індексу стійкості соціально-економічного розвитку. На прикладі м. Одеси розраховано індекс стійкого розвитку, що дозволило проаналізувати становище кожної підсистеми міста та виявити проблемні підрозділи, які перешкоджають загальному розвитку. Зроблені висновки щодо перспектив та вдосконалення стратегії соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: індикаторний підхід, інтегральний показник, індекс стійкості, соціально-економічний розвиток, місто, стратегія.

УДК.164:658.589

Особливості логістики діяльності персоналу в умовах синтезу інновацій і доданого продукту / І. А. Кабанець // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 176-179. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Анотація. Актуальність теми обумовлена зростанням ролі творчої (інноваційної) складової праці при формуванні доданого продукту, який не може розглядатися по за межами діяльності людини. Доданий продукт є продуктом діяльності людини, який формується не тільки під дією особистих фізичних та психологічних можливостей, організаційно - технічних умов праці, а і економічними відносинами в їх діяльності. Будь яка дія визначається метою її досягнення, відносно якої визначається логістика діяльності. Пропонується, при визначенні особливостей логістики, виходити із абстрактного визначення праці, ефективність якої визначається доданим продуктом. Логістичні потоки, які пов'язані із забезпеченням інноваційної діяльності, розглядаються як умова руху доданого продукту. Запропонована одиниця виміру доданого продукту, що позначена як «personnel capital» та обґрунтовується спосіб її визначення відповідно до одиниці реальних коштів. Практична цінність даної одиниці в тім, що вона стає носієм інформації про рух доданого продукту, дає можливість визначити механізми логістики доданого продукту в спільній діяльності. Подальше дослідження пов'язано з визначення механізму логістичного управління руху доданого продукту та принципів інтеграції логістичних потоків, удосконаленням механізму мотивації персоналу та розвитком інноваційної діяльності.

Ключові слова: логістика, інновація, доданий продукт, діяльність, еквівалент ціни доданого продукту.

УДК 657:334. 723

Трансформаційні зміни в системі управлінського обліку / О.А. Мошковська // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 180-187. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Невизначені умови господарювання, складна політична ситуація в державі зумовлюють необхідність для вітчизняних промислових підприємств докорінно переглядати визначену раніше стратегію функціонування та перебудовувати напрями власного позиціонування в конкретному сегменті ринкової архітектури, що можливо здійснити за допомогою вчасно отриманої інформації, яку може надати надійно і якісно побудована система управлінського обліку.

Ключові слова: управління, облік, трансформація, система, дослідження

УДК 656.4 : 338.47

Пріоритетні питання ефективної роботи авіаційної галузі в глобальних ринкових умовах / Г.А. Клименко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 60 (1169). – С. 188-191. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Стаття присвячена висвітленню питань, що є пріоритетними для ефективної роботи авіаційної галузі в умовах глобалізації світової економіки. У статті проведено аналіз існуючих прогнозів розвитку світового ринку авіаційних перевезень та пропозицій нових стратегічних інструментів управління і планування діяльності галузі.

Ключові слова: авіаційна галузь, глобальні ринки, міжнародні авіаційні перевезення, повітряне судно, глобальний авіапарк, глобальні ринкові заходи, авіаційне співтовариство.

РЕФЕРАТЫ

УДК 338.48

SaaS-модель – инновационное техническое решение для автоматизации маркетинга / И. Д. Гурская, Е. Н. Китченко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.3-7. – Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767.

Раскрывается содержание системы CRM(CustomerRelationshipManagement – системы управления взаимоотношениями с клиентами) и выявляются её цели. Анализируется применение модели SaaS(SoftwareasaService – программное обеспечение как услуга) в целях автоматизации маркетинга. Рассматриваются достоинства и критика SaaS-модели в действии. Сделаны выводы о перспективах внедрения данной системы в бизнес и перспективах её развития.

Ключевые слова: CRM-система, SaaS-модель, автоматизация маркетинга, SSL-технология, SoftwareasaService, CustomerRelationshipManagement.

УДК 658.87:659.1

Проблемы оценки коммуникационной деятельности в розничной торговле / Майстро Р.Г., Васильева Е. В. // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.8-11. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2079-0767.

В статье рассматриваются теоретические подходы к оценке коммуникационной деятельности торгового предприятия, исследуются существующие методы анализа, их преимущества и недостатки в работе розничной торговли и доказывается роль и важность для развития украинских предприятий в современных условиях ведения бизнеса. Настоящее предприятие требует широкого использования разнообразных коммуникационных инструментов, поэтому умение формировать коммуникационную политику компании, а в особенности оценивать и анализировать эффективность коммуникационной деятельности, является крайне важным.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, эффективность, эффект, коммуникационная деятельность, методы оценки коммуникационной деятельности, экономическая эффективность, психологическая эффективность.

УДК 338.242.2

Ребрендинг как составляющая управления жизненным циклом бренда / В.Н. Кобелев, М.С. Рыжов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.12-16. – Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767.

В статье рассматриваются вопросы управления жизненным циклом бренда в современных экономических условиях. Для управления жизненным циклом бренда в современной экономике рекомендуется использовать такие инструменты, как рестайлинг, редизайн, репозиционирование и ребрендинг. Рассмотрены сущность ребрендинга, его виды и предложен алгоритм подготовки и проведения кампании ребрендинга. Своевременное обновление бренда позволяет продлить его жизненный цикл и позволяет получить конкурентные преимущества предприятиям.

Ключевые слова: торговая марка, бренд, жизненный цикл, брендинг, ребрендинг.

УДК 330.3

Управление инновационным потенциалом предприятия / В.А. Кучинский, А.Д. Гайдукова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.17-22. – Библиогр.: 9 назв. – ISSN . 2079-0767

Предложен методический подход к управлению инновационным потенциалом предприятия, который может быть использован на предприятиях с учетом специфики деятельности и целью их успешного функционирования. Сделаны выводы о необходимости разработанного подхода к управлению инновационным потенциалом на предприятиях, который позволит принимать обоснованные решения в области управления на стратегическом уровне, снизить риск инновационной деятельности в результате внедрения комплексной оценки инновационного потенциала, повысить эффективность использования имеющихся ресурсов предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная стратегия, инновационное развитие, инновационный менеджмент, управление инновационной деятельностью.

УДК 339.13.024

Проблемы формирования товарной политики в условиях экспортной блокады / С. П. Сударкина, В. В. Кольвах // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.23-26. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2079-0767.

В статье рассматриваются вопросы формирования товарной политики промышленных предприятий Украины. Исследуются проблемы, состояние и динамика украинского машиностроения. Рассматриваются стратегии товарной политики в зависимости от типа рынка по уровню конкуренции. Проводится краткий обзор состояния машиностроительной отрасли и перспективы развития. Проводится анализ решения аналогичных проблем в других странах. Предоставляются пути и программы развития машиностроительной отрасли Украины.

Ключевые слова: товарная политика, промышленность, отрасль, машиностроение, кризисное положение, конкуренция, проблемы, государственные программы.

УДК 657:658.1

Основные мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятий Украины / С.В. Брик, Е.М. Рудковская // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.27-30. – Библиогр. 4. – ISSN .2079-0767

Рассмотрены основные характеристики финансово устойчивых предприятий, определены проблемы с финансовой устойчивостью предприятий Украины, представлены порядок определения финансовой устойчивости предприятия и приведены основные мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятий в Украине. Также представлены схематично которые предприятия считаются финансово устойчивыми и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, проблемы определения финансовой устойчивости, повышение финансовой устойчивости предприятия.

УДК 005.93

Оценка эффективности экономического механизма управления предприятием / Е. А. Тимченко, В. А. Черепанова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.31-34. – Библиогр.: 7 назв. – ISSN .. 2079-0767

В статье рассматривается сущность понятия «эффективность». Очерчены основные проблемы оценки эффективности предприятия. Проанализированы основные подходы и методы оценки эффективности деятельности предприятия, их особенности, преимущества и недостатки, основные показатели, которые используются. Подчеркивается значимость учёта качественных показателей для оценки эффективности. Предложена комплексная система оценивания экономического механизма управления, которая базируется на сбалансированной системе показателей (ССП).

Ключевые слова: экономический механизм, эффективность, традиционный подход, модель «Дюпон», сбалансированная система показателей, процессно-ориентированный анализ рентабельности.

УДК: 658.152

Направления повышения эффективности использования основных фондов предприятия при внедрении инноваций / В.В. Александров, М.И. Лысак, О.В. Шкрюгал // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.35-38. – Библиогр. 8 назв. – ISSN . 2079-0767

В современно развитой экономике субъектов хозяйствования стараются наиболее эффективно реализовать свои функциональные задачи при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов, основных и оборотных фондов, кадрового и производственного потенциала.

Производственные предприятия должны иметь средства производства, которые являются основой производительной деятельности всей системы в целом. Они составляют основной капитал субъектов хозяйствования. В данной статье рассмотрены направления повышения эффективности использования основных фондов предприятия при внедрении инноваций.

Ключевые слова: основные фонды, инновации, инновационный потенциал, анализ, интенсификация, предприятие.

УДК 658.51.012

Моделирование движения предмета труда по технологическому маршруту в двухкоординатном описании / В. Я. Заруба, О. М. Пигнастый, В. Д. Ходусов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.39-45. – Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Рассмотрено движение предметов труда по поточной технологической линии в двухмерном пространстве состояний. Определена метрика пространства. Введено понятие события. В пространстве состояний интервал между событиями определяет необходимое количество ресурсов для перехода предмета труда из одного состояния в другое состояние. Для построения траектории объекта труда в пространстве состояний был использован вариационный принцип. Вариационный принцип позволил записать уравнение Эйлера. Для движения одного предмета труда в двухмерном пространстве состояний записана система уравнений Эйлера. Приведена система уравнений Эйлера для траектории одного предмета труда в многомерном пространстве состояний. Решена система уравнений Эйлера для случая движения предмета труда в двухкоординатном пространстве состояний. Решение системы уравнений позволяет получить состояния предмета труда в заданный момент времени. Записано решение для равномерной интенсивности переноса технологических ресурсов на предмет труда при переходе от одной технологической операции к другой. При построении модели для партии предметов труда были введены ограничения. Эти ограничения определяют порядок обработки предметов труда. Уравнение траектории предмета труда записано с использованием лагранжиан. Сделаны выводы о целесообразности использования рассмотренных моделей при расчете производственного цикла обработки партии деталей на поточной линии и прогнозировании использовании требуемых технологических ресурсов.

Ключевые слова: предмет труда, уравнение движения, двухкоординатное описание, уравнения Эйлера, технологический ресурс, производственный цикл.

УДК 331.101.3

Вопросы управления банковским персоналом в современных условиях / Т. А. Погорелова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.46-49. – Библиогр. 7 назв. – ISSN . 2079-0767

В статье раскрыты особенности управления персоналом в банках в современных условиях. Обосновано, что путь к успеху в банке лежит через эффективное использование методов управления персоналом. Аспект сделан на внедрение системы оценки банковского персонала для разработки и осуществления управленческих решений с целью достижения поставленных целей. Приведены предложения по совершенствованию мотивации и стимулирования банковского персонала.

Ключевые слова: управление, персонал, банковская деятельность, оценка, мотивация.

УДК 330.341.1

Сбалансированная система показателей в инновационно-инвестиционной политике промышленного предприятия / П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева, Н.П.Ткачева // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.50-54. – Библиогр. 9 назв. – ISSN .. 2079-0767

В статье разработаны научно-методические предложения по использованию сбалансированной системы показателей при формировании инновационно-инвестиционной политики промышленного предприятия. Проведен детальный анализ потенциальных возможностей сбалансированной системы показателей для отечественных предприятий, даны предложения по составу традиционных составляющих этой системы в соответствии с поставленными задачами.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, политика, сбалансированная система показателей, стратегическая карта, машиностроительное предприятие

УДК 347.77.043

Борьба с контрафактом как метод коммерциализации результатов инновационной деятельности промышленных предприятий / П.А.Орлов, Н.С.Ильшенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.55-59. – Библиогр.: 11 назв. – ISSN .. 2079-0767

В статье акцентировано внимание на вопросах нарушения исключительных прав при проведении инновационной деятельности на промышленных предприятиях. рассмотрены вопросы коммерциализации и трансфера технологических инноваций. Обоснованы основные направления коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, среди которых особое внимание уделено лицензированию интеллектуальных технологий и собственном использованию результатов инновационной деятельности. Ключевые слова: промышленные предприятия, контрафакт, инновационная деятельность, коммерциализация, экономические убытки.

УДК 658.821

Конкурентоспособность предприятия и пути ее повышения / В.Н. Кобелев, В.И. Болтенко// Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.60-64. – Библиогр.:10 назв. – ISSN . 2079-0767

В статье рассматриваются способы повышения конкурентоспособности предприятий в современных экономических условиях. Отмечается, что устойчивый рост конкурентоспособности компаний может быть обеспечен только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминант функционирования предприятий. Своевременное исследование состояния конкурентных преимуществ компаний позволяет выявить организационные резервы повышения конкурентоспособности последних. Своевременное регулирование, оценка и разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия является залогом его успешного функционирования и финансовой устойчивости в будущем.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конъюнктура, рынок, критерии, маркетинг, расходы, продукция

УДК 658.206.1

Обоснование стратегии технического развития предприятия в рамках экологической политики / О.В. Бендина, К.О. Буйниченко, М. В. Литвиненко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.65-68. – Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767.

Разработана стратегия технического развития предприятия в рамках экологической политики ОАО «Харьковская ТЭЦ-5». Определена целесообразность поддерживать имеющуюся технико-технологическую базу путем проведения капитального ремонта оборудования и технического дооборудования предприятия. В рамках выбранной формы технического развития предприятия приоритетным является направление повышения эффективности функционирования (производительности труда) ремонтных служб ОАО «Харьковская ТЭЦ-5». Резервы роста производительности труда необходимо определять в течение каждого периода времени в зависимости от конкретного предприятия или по наработкам в области достижений науки и техники, организации общественного производства, социального развития.

Ключевые слова: экологическая политика, стратегия, техническое развитие, износ, ремонтная служба, предприятие.

УДК 657:658.1

Порядок учета финансовых результатов деятельности предприятия и пути его совершенствования / Е.А. Фальченко, К.И. Зленко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.69-72. –

Бібліогр.: 5 назв. – ISSN . 2079-0767

Рассмотрены исследования учета финансовых результатов деятельности предприятия, представлены порядок бухгалтерского учета финансовых результатов с характеристикой основных бухгалтерских счетов. Определены проблемы в учете и приведены пути его совершенствования в современных условиях. Также представлена схема формирования финансовых результатов деятельности предприятия и сделаны соответствующие выводы. Тема финансовых результатов деятельности предприятия является всегда актуальной и является предметом постоянного обсуждения среди ученых и практиков в сфере экономики и управления предприятием.

Ключевые слова: финансовый результат деятельности предприятия, учет финансовых результатов, совершенствование бухгалтерского учета.

УДК 65.011.46 Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.73-77. – Бібліогр.: 5 назв. - ISSN . 2079-0767

На современном этапе основным критерием успеха предприятия является его эффективность. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий всех форм собственности в выработке управленческих решений по обеспечению эффективности их производственно-хозяйственной деятельности. Действенность этих решений зависит от разнообразных факторов, которые находятся в разной степени взаимодействия не только между собой, но и с конечными результатами производства.

Ключевые слова: эффективность, предприятие, хозяйственная деятельность, решение, экономические показатели, конкурентоспособность, классификация резервов, анализ.

УДК 642.5.024.3.5 : 658.316

Предупреждение кризисных явлений средствами санации и реструктуризации / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, В.Л.Товажнянский // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.78-81. – Бібліогр. 14 назв. – ISSN .. 2079-0767

В статье рассмотрены методические подходы к определению кризисных явлений на машиностроительных предприятиях в рамках системы антикризисного управления. Разработаны предложения по предупреждению кризисных явлений с использованием средств санации и реструктуризации. Сформированы предложения по практическому использованию разработанных мероприятий на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: кризисные явления, антикризисное управление, санация, реструктуризация, машиностроительные предприятия

УДК 347.77.043

Концептуальные положения структурно-блочной модели определения ущерба от нарушения исключительных прав / М.М.Ткачев // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.82-85. – Бібліогр. 11 названий. – ISSN . 2079-0767

Разработаны принципиальные положения структурно-блочной модели определения убытков правообладателей от контрафактной деятельности. По основным блокам ущерб (прямые убытки, сопутствующие убытки, упущенная выгода, немущественные убытки) сформирован ряд структурных элементов, которые в целом воспроизводят все возможные виды имущественных и немущественных убытков правообладателей от нарушения их исключительных прав

Ключевые слова: контрафакт, исключительные права, прямые убытки, упущенная выгода, моральный вред

УДК 330.012

Управление инновациями и мотивационной системой предприятия в современных условиях ведения бизнеса / Ивко И.С., Николаев С.В., Рыбалко Т.Ю. // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.86-89. – Бібліогр. 5 назв. – ISSN 2079-0767.

В статье проанализированы теоретические подходы к определению значимости управления инновационным процессом и мотивациями на предприятии и доказана роль и значимость этого процесса для развития украинских предприятий в современных условиях ведения бизнеса. В областях, где используются инновации, предприятия активно соревнуются в скорости их внедрения. Умение формировать и эффективно использовать инновации становится решающим фактором обеспечения конкурентоспособности и развития отечественных предприятий. Также в статье раскрыта сущность процесса управления инновационной и мотивационной системами на предприятии в современных условиях ведения бизнеса, выявлены основные проблемы и основные направления их решения.

Ключевые слова: инновационный процесс, мотивация, эффективность, эффект, инновационная деятельность, оценка инновационной деятельности, экономическая эффективность.

УДК 658.15

Обоснование потребностей в оценке финансового состояния предприятия, её необходимость и значение / Е.В.Мельник, Ю.А.Торяник // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.90-93. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN . 2079-0767

В статье исследованы и проанализированы понятия «финансового состояния»; рассмотрены научные взгляды отечественных ученых относительно определения сущности финансового состояния; исследована необходимость анализа финансового состояния предприятия в современных условиях; раскрыто понятие комплексной оценки финансового состояния предприятия; определены основные задачи, методы и приемы оценки финансового состояния предприятия; раскрыты особенности внешнего и внутреннего финансового анализа, основные различия между ними.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, оценка ликвидности, платежеспособность, финансовая устойчивость.

УДК 657.1

Пути совершенствования организации учета оплаты труда на предприятии / С. В. Брик, Д. В. Дегтярь // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.94-97. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767.

В статье рассмотрены теоретические основы организации учета заработной платы. Определены главные задачи учета труда и заработной платы. Исследованы теоретические и методологические вопросы по организации учета оплаты труда, определены главные проблемные вопросы по организации оплаты труда. Система бухгалтерского учета, в частности труда и его оплаты находится в процессе реформирования и требует постоянного мониторинга и научного сопровождения для преодоления несовершенств. Организация учета оплаты труда остается несистемным, не соответствует целям реформирования и вызовам современности.

Ключевые слова: заработная плата, учет, оплата труда.

УДК 658.513

Сущность и методические основы стратегического управленческого учета в системе управления предприятием / Л. В. Чуприна // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.98-101. – Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2079-0767.

В статье показана сущность стратегического управленческого учета, определены его цели и задачи. Рассмотрены особенности данного вида учета на предприятии, определен процесс организации и функционирования стратегического управленческого учета, который в условиях усиления интеграционных процессов в Украине приобретает особое значение для обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий. Установлено, что стратегический учет, используя внешнюю и внутреннюю информацию, не только обеспечивает потребности производства, маркетинга, исследований и разработок, но и предусматривает анализ деятельности предприятия с учетом долгосрочных целей, применяя методы получения информации о решающих факторах успеха: качество, инновации, время и т.п. с целью оптимизации стратегии развития предприятия. Также в статье раскрыта роль бюджетирования для предприятий, обоснованы основные трудности, связанные с процессом внедрения бюджетирования. Обосновано целесообразность функционирования системы бюджетирования в условиях кризиса.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, тактический управленческий учет, концепция организации, инструмент,

информационное обеспечение, внешняя среда, бюджетирование, прогнозирование

УДК 519.2

Оценка экономического ущерба при выходе из строя электрического оборудования / А. И. Яковлев, В. В. Корнус // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.102-105. - Библиогр. 6 назв. - ISSN . 2079-0767

Проведен анализ методических положений определения эффективности повышения надежности электротехнических изделий, которые функционируют в системе управления промышленными агрегатами промышленных предприятий. Предложены способы установления величины соответствующих его ущербов, приведены необходимые формулы для проведения числовых расчетов величины ущербов. Разработаны их состав и структура, в том числе для текущих и единовременных затрат. Подобные расчеты аргументированы на основе правила тождества по вариантам.

Ключевые слова: инновации, электротехнические изделия, технологическое оборудование, эффект, надежность, экономический ущерб, выход из строя, резервы снижения ущерба.

УДК : 33:336

Особенности международного факторинга как финансового инструмента / Н.Е. Аванесова, А.Ю. Логвиненко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.106-109. - Библиогр. 5 назв. - ISSN . 2079-0767

Определена сущность факторинга, выявлены виды факторинга для бизнеса, описаны преимущества и недостатки банковского и небанковского факторинга, представленные финансовый механизм факторинга, определенные риски операций факторинга. Факторинг в мире стал общепризнанным финансовым инструментом поэтому для среднего и малого бизнеса, который имеет огромную поддержку со стороны государств и центральных банков по всему миру

Ключевые слова: факторинг, финансовый инструмент, дебиторская задолженность, банковские риски, международный факторинг, банкротство.

УДК 336.71.078.3

Применение Базеля III как залог повышения финансовой устойчивости банковских учреждений / О. В. Сыромятникова, Ю.А. Иванова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.110-114. - Библиогр. 12 назв. - ISSN . 2079-0767

Обобщены новые требования Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III) по капиталу и ликвидности и их отличие от предыдущей редакции. Определены основные направления роста капитализации банков Украины с целью повышения их финансовой устойчивости. Сделаны выводы о необходимости внедрения Базеля III, соблюдение требований которого по объему и структуры банковского капитала и ликвидности, станет залогом повышения устойчивости отечественных коммерческих банков.

Ключевые слова: Базель III, достаточность капитала, капитализация банков, финансовая устойчивость банка.

УДК 338.24

Исследование рынка вагоностроения Украины и конкурентоспособности промышленных предприятий железнодорожного транспорта на мировом рынке и рынке стран СНГ / И. М. Посохов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.115-118. - Библиогр. 11 назв. - ISSN . 2079-0767

Выполнены исследования рынка вагоностроения Украины и конкурентоспособности промышленных предприятий железнодорожного транспорта на мировом рынке и рынке стран СНГ. Предложены мероприятия по снижению угроз политической и экономической нестабильности страны, разработаны рекомендации по повышению конкурентоспособности промышленных предприятий железнодорожного транспорта и направления стратегии развития отрасли вагоностроения на мировом рынке и рынке стран СНГ.

Ключевые слова: рынок вагоностроения, конкурентоспособность, железнодорожный транспорт, предприятие, машиностроение, промышленность.

УДК 338.246

Оценка приоритетности инновационных проектов на предприятии / Д. Ю. Крамской, П. В. Нотовский, Е. Л. Дягилева // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.119-123. - Библиогр. 6 назв. - ISSN . 2079-0767

Предложен методический подход по оценке приоритетности инновационных проектов на предприятии, использование которого предусматривает определение типа нововведения, проведения экспертных оценок и использования метода евклидовых расстояний. Элементы расстояний определяются с помощью экспертных оценок по выделенным группам критериев качества инновационного проекта. Сделаны выводы относительно того из групп являются наиболее существенными: политика предприятия; проект; НИОКР; финансы и производство. Данная система критериев меняется с учетом целей предприятия, видов инноваций, других внутренних и внешних факторов.

Ключевые слова: инновационный проект, экспертная оценка, инновационная стратегия, инновационный менеджмент, управление инновационной деятельностью.

УДК 338.28

Особенности маркетинга инноваций / Е. И. Колотюк, Ю. А. Будякина // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.124-127. - Библиогр. 8 назв. - ISSN .. 2079-0767

Предлагается информация о специфике маркетинга инноваций. Выделены факторы, влияющие на нее, и предложена модель для более детального их исследования. Каждый из факторов рассмотрен отдельно, с указанием ряда факторов, обуславливающих их особенности. Предложено решение проблем, спровоцированных негативными особенностями каждой из составляющих маркетинга инноваций.

Также, отмечено несколько видов тестирования для повышения коммерческого успеха новинки. Описанная сложность восприятия новых разработок и, как пример, предложены некоторые удачные способы коммуникации с потребителями.

Сделаны выводы относительно важности понимания особенностей маркетинга инноваций и зависимости маркетинговых мероприятий от потребителей и стадии разработки новинки.

Ключевые слова: маркетинг инноваций, рынок инноваций, инновации как товар, исследования на рынке инноваций, продвижения инноваций.

УДК 657.244.1

Особенности вексельного обращения и их отражений в учете / Н. О. Потапова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.128-131. - Библиогр. 11 назв. - ISSN 2079 0767.

В статье доказано, что повышение эффективности организации расчетных операций в хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства можно достичь с помощью применения такого современного финансового инструмента, как вексель. Исследованы теоретические аспекты вексельных операций. Определены основные тенденции развития вексельного обращения в Украине. Проанализированы преимущества и недостатки вексельных расчетов для их участников. Рассмотрены подходы ученых к методике отражения вексельных операций в учете векселедателя и векселедержателя.

Ключевые слова: вексель, вексельное обращение, векселедатель, векселедержатель, отчуждения векселя, учет.

УДК 658.589.012.32

Оценка потенциала инновационного развития предприятия: практический аспект / М. С. Пантелеев, Н. Н. Побережная, А. А. Ярошенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). -

C.132-136. – Бібліогр. 11 назв. – ISSN . 2079-0767

Проведена оцінка потенціала інноваційного розвитку (ПІР) 18 машинобудівних підприємств Харківського регіону. Предложені етапи оцінки ПІР і сформована система оціночних показників. Інтегральну оцінку кожної складової ПІР, а саме – інноваційного, ринкового і виробничо-сбытового потенціалів проведено з використанням методу адитивної свертки, а комплексну оцінку ПІР – з використанням мультиплікативної свертки. Установлено, теперішнє становище ПІР підприємств суттєво відрізняється. Обґрунтовано доцільність використання отриманих результатів оцінки ПІР як основи моніторингу ПІР і розробки ефективних інноваційних стратегій.

Ключевые слова: інноваційний, ринковий виробничо-сбытовой потенціали; потенціал інноваційного розвитку; адитивна і мультиплікативна свертки, інтегральні і комплексні показники, параметричні індекси.

УДК 658:005.21

Особенности стратегического управления на промышленных предприятиях по предоставлению ремонтных услуг / В. И. Захарченко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.137-140. – Бібліогр. 10 назв. – ISSN . 2079-0767

Обґрунтовано актуальність дослідження ринку ремонтних послуг і особливостей стратегічного управління підприємствами, які функціонують на ньому. Проаналізовано ринок ремонтних послуг. Визначено сучасне становище і тенденції розвитку промислових підприємств, які функціонують на ньому, і їх споживачів. Виявлено особливості стратегічного вибору промислових підприємств по наданню ремонтних послуг. Сформульовано висновки на основі отриманих результатів.

Ключевые слова: промислові підприємства по наданню ремонтних послуг, стратегічне управління, стратегічний вибір, ринок ремонтних послуг.

УДК 347.71

Коммерческая тайна: защита, правовые аспекты ее использования и влияние на экономику предприятий в Украине / Благая В.В., Швердина А.В., Благой В.В. // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.141-144. – Бібліогр. 8 назв. – ISSN . 2079-0767.

Актуальність дослідження обумовлена відсутністю чіткого механізму правової захисту і економічного регулювання такого поняття як комерційна тайна. В статті обозначены границы существующего законодательства по регулированию защиты коммерческой тайны и ответственности за ее разглашение. Предметом исследования являются правовые аспекты защиты коммерческой тайны на предприятиях в Украине. Целью исследования является определение механизмов становления информации о предприятии коммерческой тайной. Результаты: проведены исследования законодательства, касающегося информационной безопасности в Украине.

Ключевые слова: комерційна тайна, інтелектуальна власність, комерційна діяльність, економіка підприємства, захист інформації.

УДК 339.9

Внешнеторговые отношения Украины / Я. А. Максименко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.145-148. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN . 2079-0767

Стаття присвячена проблемі участі України в міжнародній торгівлі. Проаналізовані зовнішньоторговельні відносини України з різними країнами світу. Розкрито динаміку торговельного обороту, торговельного сальдо, структуру експорту і імпорту. Виявлені основні проблеми в області участі України в даному процесі. Предложені рекомендації по підвищенню ефективності зовнішньоторговельних відносин України.

Ключевые слова: зовнішньоторговельні відносини, торговельний оборот, торговельне сальдо, структура експорту і імпорту, ефективність зовнішньоторговельних відносин.

УДК 331 (075.8)

Методика экономического обоснования мероприятий по НОТ/ Н.И. Погорелов, С.Н. Погорелов// Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.149-154. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN . 2079-0767

Ефективність діяльності підприємств і організацій во багато залежить від рівня організації праці. Науково потрібно вважати таку організацію праці (НОТ), яка ґрунтується на досягненнях науки і передовим досвідом, систематично впроваджується в виробництво, дозволяє найкращим чином поєднати техніку і людей в єдиному виробничому процесі, забезпечує найбільш ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів, постійне підвищення продуктивності праці, сприяє збереженню здоров'я людини, поступовому перетворенню праці в першу життєву потребу.

Ключевые слова: наукова організація праці, методика, ефективність, продуктивність, приріст

УДК 339.166.5

"Ловушки недоразвитости" на пути инновационного развития Украины / Ю. В. Федорова, А. В. Косенко, А. П. Косенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.155-158. – Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2079-0767.

В статті розглянуті проблеми інноваційного розвитку України такі, як кількість засобів, виділених країною на інновації, куди йде капітал, який накопичується в Україні, при яких умовах інноваційний ріст вище. Важливо відзначити, що розвиток, передові країни, являються такими завдяки інноваційному розвитку цих країн для України існує необхідність створення якісних інститутів для захисту інвесторів.

Ключевые слова: інновації, ловушки, розвиток, світові ринки, інноваційний ріст, інноваційна продукція.

УДК 330.342:339.(924+926)

Методический подход к оценке управления процессами конвергенции и интеграции сельских приграничных территорий /Л. М. Газуда// Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.159-167. – Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2079-0767.

Обобщены теоретические подходы к оценке управления процессами конвергенции и интеграции территориальных экономических систем. Доказана необходимость формирования единого подхода к оценке уровня конвергенционно-интеграционных процессов в территориальных экономических систем, в частности сельских приграничных территорий. Разработана структурно-логическая схема методики оценки уровня интеграции/конвергенции сельских приграничных территорий за тремя блоками – подготовительный, аналитический и результирующий.

Ключевые слова: науково-теоретичні підходи, управлінські процеси, конвергенція і інтеграція, територіальні економічні системи, сільські приграничні території.

УДК 338.

Роль углубленного анализа комплементарности торговли для оценки эффективности международного бизнеса в условиях имплементации соглашения об ассоциации Украины и ЕС / С.И. Архиреев // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.168-171. – Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Для углубленного анализа комплементарности торговли введены новые факторные индексы – комплементарности экспорта анализируемой страны и комплементарности импорта партнера, способствующие оценке реализации потенциала комплементарности торговли. Проведены их расчеты для Украины, с одной стороны, ЕС и Германии – с другой, в условиях начала имплементации Соглашения об ассоциации Украины и ЕС. Показано, что начальный этап имплементации практически не повлиял на реализацию потенциала торговой комплементарности и эффективность

міжнародного бізнесу в Україні.

Ключевые слова: комплементарність торгівлі, комплементарність експорту, комплементарність імпорту.

УДК 338.2:303

Использование индикаторного подхода для усовершенствования стратегии города / М.Д. Балджи // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.172-175. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Рассмотрены положения использования индикаторного подхода для определения социально-экономической ситуации на локальном уровне. Определены подсистемы экономической и социальной сфер с конкретными элементами для расчета индекса устойчивости социально-экономического развития. На примере г. Одессы рассчитан индекс устойчивого развития, что позволило проанализировать положение каждой подсистемы города и выявить проблемные подразделения, которые препятствуют общему развитию. Сделанные выводы относительно перспектив и совершенствования стратегии социально-экономического развития.

Ключевые слова: индикаторный подход, интегральный показатель, индекс устойчивости, социально-экономическое развитие, город, стратегия.

УДК.164:658.589

Особенности логистики деятельности персонала в условиях синтеза инноваций и добавленного продукта / И. А. Кабанец // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.176-179. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2079-0767

Актуальность темы обусловлена ростом роли творческой (инновационной) составляющей труда при формировании прибавочного продукта, который не может рассматриваться за пределами деятельности человека. Прибавочный продукт является продуктом деятельности человека, который формируется не только под действием личных физических и психологических возможностей, организационно - технических условий труда, но и экономическими отношениями в их деятельности. Любое действие определяется целью его достижения, относительно которой определяется логистика деятельности. Предлагается, при определении особенностей логистики, исходить из абстрактного определения труда, эффективность которого определяется прибавочным продуктом. Логистические потоки, которые связаны с обеспечением инновационной деятельности, рассматриваются как условие движения прибавочного продукта. Предложена единица измерения прибавочного продукта, которая обозначена как "personnel capital" и обосновывается способ ее определения в соответствии с единицей реальных денег. Практическая ценность данной единицы в том, что она становится носителем информации о движении прибавочного продукта, дает возможность определить механизмы логистики прибавочного продукта в совместной деятельности. Дальнейшее исследование связано с определением механизма логистического управления движением прибавочного продукта и принципов интеграции логистических потоков, усовершенствованием механизма мотивации персонала и развитием инновационной деятельности.

Ключевые слова: логистика, инновация, прибавочный продукт, деятельность, эквивалент цены прибавочного продукта.

УДК 657:334. 723

Трансформационные изменения в системе управленческого учета / Мошковская Е.А. // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.180-187. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2079-0767

Неопределенные условия хозяйствования, сложная политическая ситуация в государстве обуславливают необходимость для отечественных промышленных предприятий в корне пересматривать определенную ранее стратегию функционирования и перестраивать направления собственного позиционирования в конкретном сегменте рыночной архитектуры, что возможно осуществить с помощью вовремя полученной информации, которую может предоставить надежно и качественно построенная система управленческого учета.

Ключевые слова: управление, учет, трансформация, система, исследование

УДК 656.4 : 338.47

Приоритетные вопросы эффективной работы авиационной отрасли в глобальных рыночных условиях / Г.А. Клименко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 60 (1169). - С.188-191. – Библиогр. 6 назв. – ISSN 2079-0767

Статья посвящена освещению вопросов, которые являются приоритетными для эффективной работы авиационной отрасли в условиях глобализации мировой экономики. В статье проведен анализ существующих прогнозов развития мирового рынка авиационных перевозок и предложений новых стратегических инструментов управления и планирования деятельности отрасли.

Ключевые слова: авиационная отрасль, глобальные рынки, международные авиационные перевозки, воздушное судно, глобальный авиапарк, глобальные рыночные меры, авиационное сообщество.

ABSTRACTS

UDC 338.48

SaaS-model – an innovative technical solution for marketing automation / I. D. Gurskaya, E. N. Kitchenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). – P. 3-7. - Bibliogr.: 11. – ISSN .2079-0767.

There has been disclosed the maintenance of CRM (Customer Relationship Management) and its purposes have been identified. The peculiar properties of CRM-system and the growth rate of this segment have been shown. Applying of the model SaaS (Software as a Service) for marketing automation has been analyzed. Advantages and disadvantages of SaaS-model at work have been examined. The criticism of this model by Richard Stallman has been considered. Presentations to the security level of SaaS and using of SSL (Secure Socket Layer) technology for protecting information have been reviewed. The conclusions about the perspectives for system implementation in the business and perspectives of its development have been made.

Keywords: CRM-system, SaaS-model, marketing automation, SSL-technology, Software as a Service, Customer Relationship Management.

UDC 658.87:659.1

Problems evaluation the effectiveness of communication activities in retail trade / Maystro R. G., Vasilyeva K. V. // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). – P. 8-11. - Bibliogr.: 6. - ISSN 2079-0767

The article analyzes theoretical approaches to the evaluation of communication activities of trade enterprise, studied the existing methods of analysis, their advantages and disadvantages in the retail trade and proved the role and importance for the development of Ukrainian enterprises in today's business environment. Real of the business requires extensive use of various communication tools, that is why the ability to shape the company's communication policy, and especially to evaluate and analyze the effectiveness of communication activities, is extremely important. Also in the article the essence of the management of the communication activities of trade enterprise, identified the main problems and the main directions of their solution.

Keywords: marketing communications, effectiveness, effect, communication activities, evaluation methods of communication activities, economic efficiency, psychological efficiency.

UDC 338.242.2

Rebranding as a component lifecycle management brand / V.N. Kobelev, M.S. Ryzhov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). – P. 12-16. - Bibliogr.: 5. - ISSN 2079-0767

The article deals with the life cycle management of the brand in the current economic conditions. It is shown that the purpose of branding and its components. Considered Western and Asian concepts of branding, as well as the process of creating a brand. Main stages of the life cycle of the brand. Lifecycle Management brand in the modern economy is recommended to use tools such as restyling, redesign, repositioning and rebranding. The essence of rebranding, its types and the algorithm of training and rebranding campaign. Timely renewal of the brand will extend its lifecycle and enables enterprises to gain competitive advantage.

Keywords: brand, brand life cycle, branding, rebranding.

UDC 330.3

Management innovative potential of enterprises / V. A. Kuchinskyi, A. D. Gaydukova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). – P. 17-22. - Bibliogr.: 9. – ISSN .2079-0767

The methodical approach to the management of innovative potential of the enterprise, which can be used in enterprises with specific activities for their successful operation. Conclusions about the need to develop an innovative approach to managing potential enterprises, which will make informed decisions in the management at the strategic level, the lower the risk of innovation as a result of a comprehensive evaluation of innovative potential, improve the use of existing enterprise resources. Achieving target level of innovation capacity increases readiness for the implementation of enterprise innovation and impact on the level of the whole enterprise. It is management innovation potential is an essential aspect in the way of innovation development and competitiveness of enterprises. In order to improve innovation management system innovation potential should ensure a stable market position through balance between traditional products and the introduction of promising innovations, to create conditions for the most complete customer satisfaction in new products or services, provide interaction of internal and external elements of the management system innovative potential, watch out for rational and purposeful use of innovative resources.

Keywords: innovative potential, innovation strategy, innovation development, innovation management, innovation management.

UDC 339.13.024

Problems of commodity export policy under blockade / S. P. Sudarkina, V. V. Kolvah // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). – P. 23-26. - Bibliogr.: 6. – ISSN .2079-0767

The article deals with the formation of commodity policy of the industrial enterprises of Ukraine. Investigate the causes of the problems and challenges of engineering as a one of the leading industries. The study, dynamics of the Ukrainian state, and mechanical engineering. It analyzes the importance of engineering for the Economy of the country. The influence of unstable Economy for the development of industry and mechanical engineering. Consider the strategy of commodity policy, depending on the type of market in terms of competition. A brief overview of the engineering industry. The prospects of development of heavy engineering. The analysis of solutions to similar problems in other countries. Are ways and programs of development of engineering industry of Ukraine.

Keywords: trade policy, industry, industry, machinery, crisis, competition, problems, state program.

UDC 657:658.1

Key measures to improve the financial stability of enterprises Ukraine/ S.V. Brik, E.M. Rudcovskaya // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). – P. 27-30. - Bibliogr.: 4. – ISSN .2079-0767

The main characteristics of financially stable companies identified problems with financial stability of Ukraine, presented the procedure for determining the financial sustainability of the company and are the main measures to improve the financial stability of enterprises in Ukraine. Also represented schematically that companies considered financially stable and the correct conclusions. Thus I can say that the definition of the optimal size of own working capital and the structure of liabilities will allow the owner to maneuver resources, and economic activities in order to improve the efficiency of production and financial activities, to find ways of strengthening the solvency and financial stability of enterprise in a market economy, and create conditions for prevention of undesirable financial situations. Financial stability of the enterprise is closely related to his prospective capacity to pay, its analysis allows us to determine the financial possibilities of the enterprise in perspective. Assessment of financial stability of the enterprise aims at objective analysis of the value and structure of assets and liabilities of an enterprise and determine on this basis a measure of its financial stability and independence, and to comply with financial-economic activity of the enterprise the objectives of its authorized activity.

Keywords: financial sustainability of the enterprise, the problem of the definition of financial stability, enhancing financial stability of the company, of similar problems and ways of solving them in other countries. Provides ways and program development engineering industry of Ukraine.

UDC 005.93

Evaluation of the effectiveness for economic mechanism of enterprise management / O. O. Timchenko, V. O. Cherepanova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). – P. 31-34. - Bibliogr.: 7. – ISSN .2079-0767

The article deals with the evaluation of the enterprise effectiveness, which helps to indicate existing problems and eliminate them, what is essential for maintaining enterprise's competitiveness, growth and development. An essence of the notions "efficiency" and "effectiveness" is considered. The main problems of the effectiveness evaluation of enterprise are outlined. The main approaches and methods of the effectiveness evaluation of enterprise, such as traditional resource-based approach, DuPont method, balanced scorecard technique and activity-based performance analysis (ABPA) are analyzed. Their characteristics, advantages and limitations, chief indicators used are described. An impotence of taking into consideration the qualitative indicators for evaluating the effectiveness is emphasized. A complex evaluation system for economic mechanism of management based on balanced scorecard (BSC) has been proposed.

Keywords: economic mechanism, effectiveness, traditional approach, DuPont model, balanced scorecard technique, activity-based performance analysis

UDC: 658.152

Direction of efficiency core business under innovation / V.V. Aleksandrov, M.I. Lisak, A.V. Shkrohal // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 35-38. - Bibliogr: 8. - ISSN . 2079-0767

In today's economic development, economic entities are trying to more effectively implement its operational requirements while maximizing the use of available economic resources, fixed and current assets, human resources and industrial potential. Manufacturing enterprises must have the means of production, which are the basis of productive activity throughout the system as a whole. They constitute the basic capital of business entities. Formation of market relations involves competition between different manufacturers, which will be able to win those who are most effective use of all kinds of resources available. A more complete and efficient use of capital assets and production capacities of the enterprise improves all its technical and economic indicators. To improve the functioning of the entities should use the automated control systems. Automated Control System, or ACS - a set of hardware and software for controlling the various processes within the production process, production enterprises. Such systems are a set of software, technical, informational, linguistic, organizational and technological means and qualified personnel actions designed to meet the challenges of planning and control of the various activities of the company, a special case of the automated control system. This article discusses ways of increasing the efficiency of use of the fixed assets of the enterprise in the implementation of innovations. **Key words:** fixed capital, innovation, innovation potential, the analysis, the intensification, the company.

UDC 658.51.012

Simulation of the motion of the subject of labor on technological route in the description of the two coordinates / V. J. Zaruba, O. M. Pignasty, V. D. Khodusov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 39-45. - Bibliogr.: 6. - ISSN 2079-0767.

The motion of objects of labor on the production line flow in two-dimensional state space. A metric space is given. Introduced concept events. The state-space interval between events determines the required amount of resources to go to the object of labor from one state to another state. To construct the trajectory of the object of labor in the state space has been used a variational principle. Variational principle allowed to write the Euler equation. For the movement of the subject of work in two-dimensional space of states recorded system of equations. Shows the Euler equations for the trajectory of the object of labor in the multidimensional space of the state. Solved Euler equations for the motion of the subject of work in the two-dimensional space of states. The system of equations allows to obtain the status of the subject of work at a given time. Written solution of uniform intensity of the transfer of technological resources for labor in the transition from one process step to another. When building a model for a party objects of labor restrictions were imposed. These constraints determine the order of processing of objects of labor. The equation of the trajectory of the subject of labor was recorded using the Lagrangian. Lagrangian takes into account constraints. The conclusions about the appropriateness of the models considered in the calculation of the production cycle of a batch of parts on a production line and predicting the use of technology resources required.

Keywords: the subject of labor, the equation of motion, two-coordinate description of the Euler equation, technological resources, the production cycle.

UDC 331.101.3

The management of bank personnel in modern conditions / T. Pogorelova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 46-49. - Bibliogr: 7. - ISSN . 2079-0767

The article reveals peculiarities of personnel management in banks today. It is proved that the path to success lies in the bank through the effective use of management practices. Emphasis is placed on implementation of bank personnel evaluation system for the development and implementation of management decisions to achieve their goals. Presents proposals to improve the motivation and incentives of bank staff. It is noted that the improvement of banking HR strategy should provide an effective mechanism for the creation of motivation, which provides: approximation bank interests to the interests of its employees (and vice versa); objective and comprehensive assessment of human capabilities, appropriate use of a bank; creating conditions for the development and implementation of the labour potential personnel system employees flexible adaptation to market conditions; forms a close relationship with the complexity of incentives and productivity of labour.

Keywords: management, personnel, banking, evaluation, motivation.

UDC 330.341.1

Balanced scorecard in the innovation and investment policy of industrial enterprises / P.G. Pererva, T.A. Kobeleva, N.P. Tkacheva // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 50-54. - Bibliogr.: 9. - ISSN . 2079-0767

The article provides methodological proposals for the use of the balanced scorecard in the formation of innovation and investment policy of industrial enterprise. Detailed analysis of the potential of the balanced scorecard for domestic enterprises, there are suggestions for the composition of the traditional components of the system in accordance with the tasks. It is proven that traditional methods of formation of innovative-investment policy, which are now more often used in industrial enterprises, do not meet the needs of the enterprise to respond swiftly to changes in external and internal innovation and investment processes in the industry. Proposed to improve the efficiency of formation of innovative-investment policy is proposed to use one of the most famous models of the complex providing of efficiency of industrial enterprises - balanced scorecard.

Keywords: innovations, investments, policy, balanced scorecard, strategic map, machine-building enterprise

UDC 347.77.043

The fight against counterfeiting as a method of commercialization of results of innovative activity of industrial enterprises / A. P. Orlov, N.S. Ilyashenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 55-59. - Bibliogr.: 19. - ISSN . 2079-0767

In the article the attention is focused on the issues of violation of exclusive rights at carrying out of innovative activity in industrial enterprises. considers the issues of transfer and commercialization of technological innovation. It justifies main directions of commercialization of objects of intellectual property, among which a special attention is paid to the licensing of intellectual technologies and the use of results of innovative activity. **Key words:** industrial enterprise, counterfeit, innovation, commercialization, economic losses.

UDC 658.821

Competitiveness of enterprises and ways of its improvement / V.N. Kobelev, V.I. Boltenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 60-64. - Bibliogr: 10 назв. - ISSN . 2079-0767

This article discusses ways to improve the competitiveness of businesses in the current economic conditions. It is noted that the steady growth in companies' competitiveness can be achieved only if the long-term, continuous and sustained improvement of all the determinants of the functioning of enterprises. Early studies of the system of competitive advantages companies reveals organizational potential for raising the competitiveness of the latter. Timely regulation, evaluation and development of measures to improve the competitiveness of enterprises is the key to its successful operation and financial stability in the future. The most effective method is based on the theory of effective competition are estimates, it provides the most complete objective assessment of the competitiveness of industrial enterprises. Make it clear in which direction the company should develop. The study of the system of competitive advantages companies reveals organizational reserves competitiveness. In our view, businesses should pay most attention to functional innovation (testing new forms of organization, new technologies, better use of economic factors, methods for measuring and monitoring quality parameters) as well as system innovations require significant expenditures and a greater length of time.

Keywords: competitiveness, environment, the market, the criteria, marketing, costs,

UDC 658.206.1

Justification technological development strategy within the company environmental policy / A.V. Bendyna, K.O. Buynychenko, M.V. Litvynenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 65-68. - Bibliogr: 5. -

ISSN 2079-0767.

Provided theoretical substantiation of economic management technical development. Analyzed changes in the enterprise JSC "Kharkiv TES -5" that took place in recent years in the following areas: logistical, organizational, economic. Human and human impacts on the environment in the area of the impact and JSC "Kharkiv TES-5" is within acceptable standards. The main factors that have a negative impact on the environment in JSC "Kharkiv TES -5": availability of resource and energy intensive processes and process equipment, equipment; depreciation of certain fixed assets and transport infrastructure; amortization depreciation of water supply networks is 40%, stormwater - 45% and sewerage networks - 30%; lack of effectiveness of the environmental management system in the field of environmental protection, regulation of natural resources.

The strategy of technical development within the company environmental policy JSC "Kharkiv TES -5". Determined appropriate to maintain the existing techno-technological base through the overhaul of technical equipment and doobroyennya company. Within the chosen form of technical enterprise development is a priority direction of improving the functioning (productivity) repair services JSC "Kharkiv TES ". Provisions productivity growth should be determined for each period for possible use at a particular company or in the field of science and technology, organization of social production and social development.

Keywords marketing: environmental policy, strategy, technical development, demolition, repair service company.

UDC 657:658.1

The accounting of the financial results of the company and ways to improve / E.A. Falchenko, K.I. Zlenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 69-72. - Bibliogr.: 5. - ISSN .2079-0767

Consider accounting research the financial results of the company, presented the procedure of accounting of financial results from major characteristic accounts. The characteristic activities of the company, presented the order of formation of net profit in the company. Problems in accounting and ways of its improvement in current conditions. An stages control the formation of financial results. Also, the scheme of formation of financial results of the company and the correct conclusions. To ensure that the financial accounting was the most effective, each company must pay great attention to the organization of document circulation and develop your own working chart of accounts to facilitate the organization of synthetic and analytical accounting of financial results. In accounting and financial reporting is important is the correct determination of financial results by activity. Also presented improved method of analysis of financial results and conclusions. Due to the unstable economic situation in the country, every company tries to maximize its financial results. This in turn leads to the need for qualitative analysis to identify their potential for growth in the future.

Keywords: financial performance of the company, records of financial performance, improvement of accounting.

UDC 65.011.46

Ways of increase of an efektivnost of activity of the enterprise / V.N. Kobelev, I. Miroshnichenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 73-77. - Bibliogr.: 5. - ISSN .2079-0767

At the present stage the main criterion of progress of the enterprise is its efficiency. Development of the market relations increases the responsibility and independence of the enterprises of all forms of ownership in development of administrative decisions on ensuring efficiency of their production economic activity. Effectiveness of these decisions depends on various factors which are in different extent of interaction not only among themselves, but also with the end results of production. Now practice demands development of the whole complex of the questions connected with features of studying of separate scientific and technical and practical problems of increase of efficiency.

It is possible on condition of the balanced and accurate formation of policy of the enterprise. which okhvatyvt all fields of activity. Only the skillful use of all indicators can provide sufficient rates of increase of efficiency.

In this way need of continuous carrying out actions for increase of an efektivnost of activity of the enterprise increases.

Key words: efficiency, enterprise, economic activity, decision, economic indicators, competitiveness, classification of reserves, analysis.

UDC 642.5.024.3.5 : 658.316

The prevention of the crisis phenomena at the enterprise by means of reorganization and restructuring / P.G. Pererva, T.A.Kobeleva, V.L.Tovazhnyanskiy // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 78-81. - Bibliogr.: 14. - ISSN .2079-0767

The article considers methodical approaches to definition of the crisis phenomena in engineering enterprises in the framework of a crisis management system. It is proved that the emergence of crisis situations that can lead to bankruptcy of enterprises is an integral feature of market economy. Proposals for the prevention of the crisis phenomena by means of readjustment and restructuring. The article substantiates the thesis that for more effective to prevent bankruptcy, it is necessary to solve the problem of implementation of efficient, adapted to local conditions mechanisms for determining the likelihood of bankruptcy even before the emergence of obvious signs of insolvency of the company, as well as to create an appropriate system of monitoring of enterprises at the level of region or industry. Proposals on practical use of the developed measures in industrial enterprises.

Key words: crisis, crisis management, reorganization, restructuring, machine-building enterprises

UDC 347.77.043

Conceptual provisions struturny-block model for measuring damages from the breach of exclusive rights. / M.M.Tkachev // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 82-85. - Bibliogr.: 11. - ISSN . 2079-0767

Developed fundamental provisions structural-block model of determining the losses of copyright holders from counterfeiting. Over basic blocks damages (direct damages, consequential damages, lost profits, moral damages) has formed a number of structural elements which, in General, reproduce all the possible types of pecuniary and non-pecuniary losses of copyright holders from infringement of their exclusive rights

Key words: counterfeit goods, exclusive rights, direct loss, loss of profit, moral harm

UDC 330.012

Innovation Management and motivation system enterprise in modern conditions of business / Ivko I.S., Nikolaev S.V., Rybalko T.Y. // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 86-89. - Bibliogr.: 5. - ISSN 2079-0767.

The article analyzes theoretical approaches to determining the significance of innovative process and motivation in the company and proved the role and importance of this process for the development of Ukrainian business in the current business environment. In industries that use innovation, companies competing in the speed of their implementation. The ability to generate and use innovations effectively becomes a crucial factor in ensuring the competitiveness and development of domestic enterprises. Also in the article the essence of the process of innovation and motivation system in the company in today's business environment, identified the main problems and the main directions of their solution.

Keywords: innovative process, motivation, efficiency, effect, innovation, evaluation of innovation, economic efficiency.

UDC 658.15

Justification needs assessment of the financial condition of the company, its necessity and importance / O. Melen, Y.Torinyk // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 90-93. - Bibliogr.: 8. - ISSN .2079-0767

In the article investigated and analyzed the concept of "financial state"; reviewed scientific views national scientists to determine the essence of the financial situation; investigated the need for analysis of financial standing of enterprises in modern conditions; The notion of a comprehensive assessment of the financial situation of the company; identified the main objectives, methods and techniques for assessing the financial state of the company; The features of external and internal financial analysis, major differences between them. The results of research can say that the stability of the financial state of the company depends on the accuracy and expediency of financial resources into assets, so it is necessary to examine first of all assess the composition and structure of assets and sources of its formation, and the reasons for their change. Particular attention is given to studying the causes that negatively affect the financial state, its liquidity and solvency.

Keywords: the financial condition of the company, assessment of liquidity, solvency, financial stability.

UDC 657.1

Ways of improving the organization of accounting of wages in the enterprise / S. V. Brick, D. V. Deghtar // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 94-97. - Bibliogr: 7. - ISSN 2079-0767.

The article describes the theoretical bases of the organization payroll. Identify the main tasks of accounting and wages. Theoretical and methodological issues concerning the arrangement of payment, the main problem issues identified by the organization wages. The accounting system, in particular the work and its payment is in the process of reforming and requires constant monitoring and scientific support to overcome imperfections. Organization of the account of wages is non-systemic, not consistent with the objectives of reform and the challenges of our time. In modern conditions of Ukraine proper and effective accounting of labor costs has become not only a means of compliance with current legislation, but also a source of reliable information for further monitoring and control labor costs. Consider also the accounting reform and ways of improving the current accounting model. Organization of accounting work and pay with one of the most important areas of your work. Depends upon company spending, quality, honesty, fairness, completeness and timeliness of payments to staff on pay.

Keywords: wage, accounting, salary.

UDC 658.513

Essence and methodical bases of strategic management accounting in the enterprise management system / L. V. Chupryna // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 98-101. - Bibliogr: 7. - ISSN 2079-0767.

The current market situation set a lot of serious problems to enterprises, in consequence there is a necessity of making quality ways of ruling subject's management.

Providing an enterprises operability in conditions of instable external and internal environment and competition struggling, will promote using a fully system of management accounting and reporting in a process of ruling an enterprise. Essence and tasks of strategical management accounting were shown in the article. Features of this type of management, process of organisation and working of strategical management accounting were also identified.

It becomes more important to provide competitiveness in circumstances of gaining integration processes in Ukraine. Was proved, if strategical accounting use external and internal information, it can provide needs of production, marketing, studying, and elaborations, and also expecting analysis of enterprises activities, with regarding of long - term targets. Using methodes of taking information about main constituents of succes: quality, innovations, time, etc., it optimizes development strategy of enterprise. The article explaining the role of budgeting for industrial production and difficulties connected with process of budget implementation, assesment of system functionality expediency in conditions of crisis

Keywords: strategic management accounting, tactical management accounting, the concept of the organization, tools, information support, external environment, budgeting, forecasting.

UDC 519.2

Assessment of the economic damage caused by the failure of the electrical equipment / A. I. Yakovlev, V. V. Kornus // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 102-105. - Bibliogr: 6. - ISSN 2079-0767

The analysis of methodical positions determine the effectiveness of increasing the reliability of electrical products that function in the management of industrial units of the industrial enterprises. The methods of setting the value corresponding to its damage, given the necessary formulas for numerical calculations of damages. They developed their composition and structure, including current and non-recurring costs. Similar calculations are argued on the basis of the rules on identity options or for option, in which there is a certain decrease in output in case of failure of means of work, corresponding to estimates of the added value of the corresponding current and non-recurring costs for the alignment options to the level, which provides job. Accordingly, improving the reliability of the analyzed technology reduces simple process equipment, material damage in case of failure of electrical automation equipment, as well as the unnecessary loss of material, labor and financial resources. Reserves are determined to increase the reliability of the analyzed equipment.

Keywords: innovation, electrical products, manufacturing equipment, the effect of reliability, economic damage, failure, reserves to reduce the damage.

UDC: 33:336

Features international factoring as a financial instrument // N.E. Avanesova, A. Y. Logvinenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 106-109. - Bibliogr: 5. - ISSN 2079-0767

The essence of factoring identified types of factoring business, describes the advantages and disadvantages of banking and non-banking factoring, are financial mechanism factoring, factoring operations identified risks. Factoring in the world has become recognized as a financial instrument for small and medium business that has tremendous support from states and central banks worldwide. The essence of international factoring is to ensure that the factor-firm agree to release the financial burden on the exporter of the export contract. This is especially beneficial in the presence of restrictions in terms of payment in currency regulation restrictions so that he could focus on their direct business: the production, the sales and marketing of goods. Factoring allows you to respond quickly to emerging gaps and cash on delivery receive funds from the bank.

Keywords: factoring, financial instruments, accounts receivable, bank risks, international factoring, and bankruptcy.

UDC 336.71.078.3

Application of Basel III as a guarantee of improving the financial stability of banks / O. V. Syromyatnikova Y. O. Ivanova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 110-114. - Bibliogr: 12. - ISSN 2079-0767

Basic requirements for the regulation of the banking system of Ukraine are generalized based on international standards of Basel III, which take into account a certain scale of commercial bank and assess the quality of its capital structure. Key aspects of the introduction of specialized financial instruments in the formation of capital to the requirements of Basel III by the gradual transition to domestic commercial banks. Main directions of growth of bank capitalization by Ukraine to improve their financial stability. The conclusions on the need for implementation of Basel III is subject to the requirements regarding the scope and structure of bank capital and liquidity will increase the stability of domestic commercial banks.

Keywords: Basel III requirements for bank capital formation, capital adequacy, capitalization of banks, financial stability of the bank.

UDC 338.24

Market research Ukraine railcar and industrial competitiveness of rail transport on the global market and CIS markets / I. M. Posokhov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 115-118. - Bibliogr: 11. - ISSN 2079-0767

The studies railcar market of Ukraine and the industrial competitiveness of rail transport on the global market and the CIS countries. The measures to reduce the threats to political and economic instability of the country, developed recommendations to improve the competitiveness of the industrial enterprises of railway transport development strategy and the direction of railcar industry in the global market and the CIS countries. In 2015, the vast number of car-building industry is in a difficult financial and economic situation, due to reduced demand and falling production volumes, was forced to develop crisis response operation of enterprises and the preservation of the industrial potential of the region.

Keywords: railcar market, the competitiveness of railway transport, enterprise, engineering, industry.

UDC 338.246

Evaluation prioritization of innovation projects in the enterprise / D.Y. Kramskoi, P.V. Notovskiy, O.L. Dyagileva // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 119-123. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The methodical approach for assessing the priority of innovative projects in the enterprise, the use of which provides the definition of the type of innovation, peer reviews and the use of Euclidean distances. Elements of the distances determined by expert assessments of selected groups of quality criteria of the innovative project. Comparative characteristics of innovation and investment projects showed that the Euclidean distance method is most appropriate to prioritize funding as product and technological innovation in a high degree of uncertainty and risk. The conclusions as to whether groups are the most significant: the policy of the enterprise; project; Research and development; finance and production. This set of criteria taking into account the changing goals of the company, types of

innovation, other internal and external factors.

Key words: innovative project, expert evaluation, innovation strategy, innovation management, innovation management.

UDC 338.28

Features of marketing of innovations / O. I. Kolotiuk, Y. O. Budyakina // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 124-127. - Bibliogr: 8. - ISSN .. 2079-0767

There have been proposed information about the specifics of marketing innovation. The factors influencing it, and the model for the more detailed their research. Each of the factors considered separately, indicating a number of factors that determine their characteristics. The factors influencing it, and the model for the more detailed their research. Each of the factors considered separately, indicating a number of factors that determine their characteristics. The solution to the problems provoked by the negative features of each of the components of marketing innovation.

The importance of testing and research to promote successful development. Also mentioned are several types of testing to increase the commercial success of new products. To describe the complexity of perception of new developments and, as an example, offered some good ways of communicating with consumers. The importance of overcoming psychological barriers to consumers for the commercial success of the new development.

The conclusions regarding the importance of understanding of marketing innovation and marketing activities, depending on the stage of development and consumer trends.

Keywords: marketing innovation, market innovation, innovation as the product of research on the market innovation, promote innovation.

UDC 657.244.1

Features bill circulation and their recording / N. Potapova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 128-131. - Bibliogr: 11. - ISSN 2079 0767.

The article proved that the efficiency of the organization of payment transactions in business entities can be achieved through the use of modern financial instruments such as promissory note. The use of commercial bills can be considered as a means to delay payments, which maintains contractual relationships between entities. That bill could help in resolving insolvency, increasing the turnover of working capital, curb inflation. Theoretical aspects bill operations. The main trends of bill circulation in Ukraine. The advantages and disadvantages of bill payments for their members. The approaches to scientific methods of bill transactions reflected in the account of the drawer and drawee. Despite the existence of substantial depth research, some aspects of mentioned topics remain poorly understood. So questions remain unsolved systemic approach to organizational and methodological support accounting bill operations. Therefore requires further improvement of legal framework regulating bill operations and methods of bill circulation reflected in accounting. The study accounting and organizational aspects of operations with bills require further in-depth consideration.

Keywords: bill, bill circulation, maker, holder, alienation bill, accounting.

UDC 658.589.012.32

Assessment of the potential of innovative development enterprise: the practical aspect / M.S. Panteliev, N.M. Poberezhna, A.A. Yaroshenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 132-136. - Bibliogr.: 11. - ISSN. 2079-0767

The assessment of the innovation potential was held for a number of machine-building enterprises of the Kharkiv region. The methodological basis for the assessment is the potential of innovation development (PID) which includes innovation potential, market potential and supply-side potential. The study suggested evaluation stages of PID and selected system of performance indicators. Integral assessment of each PID component is carried out by using the additive convolution, and a comprehensive assessment of the PID is carried by using the multiplicative convolution. The results of the evaluation and survey work for the 18 machine-building enterprises of the Kharkiv region were given. It was found that despite the overall negative state of the environment, the current state of PID companies is significantly different. It is assumed that this is connected primarily to the innovative company culture. Assessment of partial indicators, components and subsystems of potential of PID allows monitoring of PID, developing effective innovation management decisions on the choice of optimal management strategies of innovation potential development in accordance with overall economic strategy.

Keywords: innovation potential, market potential, supply-side potential, innovative development potential, methods of additive and multiplicative convolution, integrated indicators, a comprehensive indicator, parametric indices, weighted averages indicators.

UDC 658:005.21

Features of strategic management on the repair services industrial enterprises / V. I. Zaharchenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 137-140. - Bibliogr: 10. - ISSN .2079-0767

The research relevance of the repair services market has been discovered. The study importance of strategic management features on the repair services industrial enterprises has been substantiated. The theoretical bases of the strategic management and strategies delivery have been explored. The repair services market has been analyzed. The modern state and development trends of the industrial enterprises that operate on it and their customers have been defined. The strategic choice features of repair services industrial enterprises have been identified. The need to incorporate in strategic management this enterprises of the opportunities such as focus on more profitable customers, use of foreign target market segment, partnership cooperation establishing with competitors, provision of services of innovative content. The conclusions based on the results obtained have been made.

Keywords: repair services industrial enterprises, strategic management, strategic choice, repair services market.

UDC347.71

Tradeseecret: protection, legalaspectsof its use and impact on the economy of enterprises in Ukraine / Blaga V.V., Sheverdina A.V., Blagoy V.V. // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 141-144. - Bibliogr.: 8. - ISSN . 2079-0767.

Relevance of this study is due to the absence of a clear mechanism of legal protection and economic regulation of such thing as a commercial secrecy. The article marked boundaries of existing law to regulate the protection of commercial secrecy and responsibility for its disclosure. The subject of study is the legal aspects of the protection of commercial secrecy in enterprises in Ukraine. The aim of the study is to determine the mechanisms of formation of business information commercial secrecy. Results: legislation studied relating to information security in Ukraine. Existing today in Ukraine contradictions in the regulations on the definition of commercial secrecy may be removing only if and adoption – the Law of Ukraine "On commercial secrecy" that would regulate the legal status and ways of protection the right of commercial secrecy or based on making changes in the existing legislation provisions. However, the second option is quite complex because users need to simultaneously use a number of legislative acts that usually have conflict and bear ambiguous interpretation of the fundamental relationships. To improve the effectiveness of the legal protection of commercial secrecy should be agencies to provide activities at the national level to provide services to enterprises to develop the system of legal protection of information, consulting companies and entities of economic activity on these issues would prepare specialists in the protection of commercial secrecy. Becoming same system of economic security or organization should take place under conditions agreed with the government's economic policy directions and measures to ensure the economic protection of business entities.

Key words: commercial secrecy, an intelligent property, commercial activity, enterprise economy, protection of information.

UDC 339.9

International trade relations of Ukraine / Ia. A. Maksymenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 145-148. - Bibliogr: 5. - ISSN .2079-0767

The article problem Ukraine's participation in international trade has been devoted. International trade relations of Ukraine in different countries of world have been analyzed. The dynamic of Ukraine's trade turnover, trade balance, the structure of export and import, its sense of geographical purpose has been considered. The main problems in the area of Ukraine's participation in international trade have been identified. The recommendations directing of increase of effective Ukraine's international trade relations have been given: improvement of structure export and import, diversification of international trade relations, creation of favourable conditions for full using economic potential and production high-quality competitive goods.

Keywords: international trade relations, trade turnover, trade balance, the structure of export and import, efficiency of international trade relations.

UDC 331 (075.8)

The methodology of economic substantiation of measures for MUSIC/ N. And. Pogorelov, S. N. Pogorelov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 149-154. - Bibliogr: 7. - ISSN 2079-0767.

Efficiency of activity of enterprises and organizations largely depends on the level of labour organization. Scientific need to consider this labour organization (NTO), which is based on science and best practices are systematically implemented in production, allows the best way to connect equipment and people in the same production process, ensures the most efficient use of human and material resources, continuous improvement in productivity, contributes to the preservation of human health, gradually transform labour into the Prime vital need.

Keywords: scientific labour organization, methodology, efficiency, productivity, growth

UDC 339.166.5

"Traps of underdevelopment" on the way of innovative development of Ukraine / J. V. Fedorova, A. V. Kosenko, A. P. Kosenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 155-158. - Bibliogr: 7. - ISSN 2079-0767.

In the article the problems of innovative development of Ukraine are considered such, as an amount of facilities, distinguished by a country on an innovation, where a capital which accumulates in Ukraine goes, what terms an innovative height is higher at. It is important to mark that the developed, front-rank countries, are such due to innovative development of these countries for Ukraine there is a necessity of creation of high-quality institutes for defence of investors.

Keywords: innovations, traps, development, world markets, innovative height, innovative products.

UDC 330.342:339.(924+926)

Methodological approach to assessment of management of convergence and integration processes of bordering rural territories / L.M.Gazuda // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 159-167. - Bibliogr: 7. - ISSN 2079-0767.

Scientific and theoretical approaches to assessment of management of convergence and integration processes of territorial economic systems are generalized. The need is proved in developing unified approach to assessment of the level of convergence and integration processes of territorial economic systems, in particular of bordering rural territories. The structural and logical scheme of the methodology for the assessment of integration/convergence level for bordering rural territories is developed according to three segments – preparative, analytical and resulting, which

Keywords: scientific-theoretical approaches, management processes, convergence and integration, territorial economic system, rural border area.

UDC 338.

A Role of the Profound Analysis of Trade Complementarity for assessment of Efficiency of the International Business in Conditions of Implementation of the EU-Ukraine Association Agreement / S.I. Arkhiereiev // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 168-171. - Bibliogr: 6. - ISSN 2079-0767.

For the profound analysis of a trade complementarity, the new factor indexes (export complementarity of the analyzed countries and the import complementarity of the partner), promoting an assessment of realization of potential of a trade complementarity, are introduced. Their calculations for Ukraine from one side, the EU, and Germany from other side in the conditions of the beginning of implementation of the EU-Ukraine Association Agreement are carried out. It is shown that the initial stage of implementation practically did not influence on realization of potential of a trade complementarity and the international business efficiency in Ukraine.

Keywords: trade complementarity, export complementarity, import complementarity.

UDC 338.2:303

Using of the indicator approach for the improvement of city strategy / M.D. Baldgi // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 172-175. - Bibliogr: 6. - ISSN 2079-0767.

Methodical conditions of using of indicator approach to determine the socio-economic situation at the local level were considered. Subsystems of economic and social spheres with the specific elements for the calculation of the socioeconomic development stability index were determined. As an integral indicator of the economic sphere, the growth rate was elected, as a general indicator of the social sphere element – the quantity of population. On the example of Odessa city the index of sustainable economic and social development was calculated, that allowed to analyze the state of each subsystem of the city and identify problem units that prevent general sustainable development. Negative dynamics of the first subsystem and positive dynamics of a second one, defining future directions in improving the management of such leading sectors as industry, services and construction, was proved. The conclusions regarding the prospects of the city and improvement of socio-economic development were made.

Keywords: indicator approach, integral index, index of stability, socio-economic development, city, strategy.

UDC.164:658.589

Features of logistic activity in the conditions of synthesis innovation and added product / I. A. Kabanets // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 176-179. - Bibliogr: 6. - ISSN 2079-0767.

Relevance of the topic due to the increasing role of the creative (innovative) labor component in the formation of a surplus product which can not be considered outside of human activity. The surplus product is the product of human activity, which is formed not only under the influence of personal physical and psychological capabilities, organizational - technical working conditions, but also economic relations in their activities. Any action is determined to achieve its purpose, which is determined with respect to logistics and operations. It is suggested that in determining the characteristics of the logistics, to proceed from the abstract definition of work, the efficiency of which is determined by the surplus product. Logistics flows, which are associated with the provision of innovative activity are considered to be the condition of motion of the surplus product. A unit of measure of the surplus product, which is referred to as "personnel capital" and justified method of its determination in accordance with the unit of real money. The practical value of this unit is that it becomes a carrier of information about the movement of the surplus product, makes it possible to determine the mechanisms of the logistics of the surplus product in a joint venture. Further research is related to the definition of logistics traffic control mechanism of the surplus product, and the principles of integration of logistics flows, improve mechanisms for staff motivation and development of innovative activities.

Keywords: logistics, innovation, surplus product, activity, equivalent to the price of the surplus product.

UDC 657:334. 723

Transformative changes in the system of management accounting / Moshkovska Olena // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 180-187. - Bibliogr: 6. - ISSN 2079-0767.

Uncertain economic conditions, the difficult political situation in the country determine the need for domestic industrial enterprises to radically reconsider a previously defined strategy of functioning and to rebuild areas of their own positioning in a specific segment of the market architecture, which can be implemented using just received information that can be provided reliably and efficiently built system of management accounting.

Keywords: management, accounting, transformation, system, research

UDC 656.4: 338.47

The priority issues for the efficient operation of the aviation industry in the global market environment / G. A. Klimenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 188-191. - Bibliogr: 6. - ISSN 2079-0767.

The article is devoted to issues that are a priority for the effective operation of the aviation industry in the conditions of globalization of the world economy. In the article the analysis of existing forecasts of the global aviation market and offers a new strategic management tools and planning industry.

Keywords: aviation industry, global markets, international aviation, aircraft, global fleet, global market-based measures, aviation community.

ЗМІСТ

И. Д. ГУРСКАЯ, Е. Н. КИТЧЕНКО SAAS-модель – інноваційне технічне рішення для автоматизації маркетингу.....	3
Р. Г. МАЙСТРО, К.В. ВАСИЛЬЄВА Проблеми оцінки комунікаційної діяльності в роздрібній торгівлі.....	8
В. М. КОБЕЛЄВ, М.С. РИЖОВ Ребрендинг як складова управління життєвим циклом бренду.....	12
В. А. КУЧИНСЬКИЙ, А. Д. ГАЙДУКОВА Управління інноваційним потенціалом підприємства	17
С. П. СУДАРКІНА, В. В. КОЛЬВАХ Проблеми формування товарної політики в умовах експортної блокади	23
С.В. БРІК, Є.М. РУДКОВСЬКА Основні заходи по підвищенню фінансової стійкості підприємств України ...	27
О. О. ТИМЧЕНКО, В. О. ЧЕРЕПАНОВА Оцінка ефективності економічного механізму управління підприємством	31
В.В. АЛЕКСАНДРОВ, М.І. ЛИСАК, О.В. ШКРЬОГАЛ Напрямки підвищення ефективності використання основних фондів підприємства при впровадженні інновацій.....	35
В. Я. ЗАРУБА, О. М. ПИГНАСТЫЙ, В. Д. ХОДУСОВ Моделирование движения предмета труда по технологическому маршруту в двухкоординатном описании.....	39
Т.О. ПОГОРЕЛОВА Питання управління банківським персоналом у сучасних умовах	46
П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА, Н.П.ТКАЧОВА Збалансована система показників в інноваційно-інвестиційній політиці промислового підприємства	50
П.А.ОРЛОВ, Н.С.ІЛЛЯШЕНКО Боротьба з контрафактом як метод комерціалізації результатів інноваційної діяльності промислових підприємств	55
В. М. КОБЕЛЄВ, В. І. БОЛТЕНКО Оцінка конкурентоспроможності підприємства та фактори її підвищення	60
О. В. БЕНДИНА, К. О. БУЙНИЧЕНКО, М. В. ЛІТВИНЕНКО Обґрунтування стратегії технічного розвитку підприємства в рамках екологічної політики	65
О.О.ФАЛЬЧЕНКО, К.І. ЗЛЕНКО Порядок обліку фінансових результатів діяльності підприємства та шляхи його удосконалення.....	69
В.Н.КОБЕЛЄВ, І.Ю. МІРОШНІЧЕНКО Шляхи підвищення економічної ефективності підприємства.....	73
П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА, В.Л.ТОВАЖНЯНСЬКИЙ Попередження кризових явищ на підприємстві засобами санації та реструктуризації.....	78
М.М.ТКАЧОВ Концептуальні положення структурно-блочної моделі визначення збитків від порушення виключних прав	82
І.С. ІВКО, С.В.НІКОЛАЄВ, Т.Ю.РИБАЛКО Мотивація як елемент формування інноваційної діяльності підприємства.....	86
О. В. МЕЛЕНЬ, Ю.О. ТОРЯНИК Обґрунтування потреб в оцінці фінансового стану підприємства, її необхідність і значення	90
С. В. БРІК, Д. В. ДЕГТЯР Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві.....	94
Л. В. ЧУПРИНА Сутність та методичні засади стратегічного управлінського обліку в системі управління підприємством	98
А. І. ЯКОВЛЄВ, В. В. КОРНУС Оцінка економічних збитків при виході з ладу електричного обладнання.....	102
Н.Е. АВАНЕСОВА, А.Ю. ЛОГВИНЕНКО Особливості міжнародного факторингу як фінансового інструменту.....	106
О. В. СИРОМ'ЯТНИКОВА, Ю. О. ІВАНОВА Застосування базель ііі як запорука підвищення фінансової стійкості банківських установ.....	110
І. М. ПОСОХОВ Дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД	115
Д. Ю. КРАМСЬКОЙ, П. В. НОТОВСЬКИЙ, О. Л. ДЯГІЛЄВА Оцінка пріоритетності інноваційних проектів на підприємстві.....	119

О. І. КОЛОТЮК, Ю. О. БУДЯКІНА Особливості маркетингу інновацій.....	124
Н. О. ПОТАПОВА Особливості вексельного обігу та їх відображення в обліку.....	128
М. С. ПАНТЕЛЄСВ, Н. М. ПОБЕРЕЖНА, А. О. ЯРОШЕНКО Оцінка потенціалу інноваційного розвитку підприємства: практичний аспект	132
В. І. ЗАХАРЧЕНКО Особливості стратегічного управління на промислових підприємствах з надання ремонтних послуг.....	137
В.В. БЛАГА, А.В. ШЕВЕРДІНА, В.В. БЛАГОЙ Комерційна таємниця: захист, правові аспекти її використання та вплив на економіку підприємств в Україні.....	141
Я. А. МАКСИМЕНКО Зовнішньоторговельні відносини України	145
Н.И. ПОГОРЕЛОВ, С. Н. ПОГОРЕЛОВ Методика экономического обоснования мероприятий по НОТ.....	149
Ю. В. ФЕДОРОВА, А. В. КОСЕНКО, А. П. КОСЕНКО "Ловушки недоразвитости" на пути инновационного развития Украины	155
Л. М. ГАЗУДА Методичний підхід до оцінювання управління процесами конвергенції та інтеграції сільських прикордонних територій.....	159
С. И. АРХИЕРЕЕВ Роль углубленного анализа комплементарности торговли для оценки эффективности международного бизнеса в условиях имплементации соглашения об ассоциации Украины и ЕС	168
М. Д. БАЛДЖИ Застосування індикаторного підходу для вдосконалення стратегії розвитку міста	172
І. А. КАБАНЕЦЬ Особливості логістики діяльності персоналу в умовах синтезу інновацій і доданого продукту	176
О.А. МОШКОВСЬКА Трансформаційні зміни в системі управлінського обліку	180
Г.А. КЛИМЕНКО Пріоритетні питання ефективної роботи авіаційної галузі в глобальних ринкових умовах .	188
Реферати	192
Рефераты.....	198
Abstracts	204

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Збірник наукових праць

Серія:
Технічний прогрес та
ефективність виробництва

№ 60 (1169) 2015

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 "ХПІ".
Кафедра: «Організація виробництва і управління персоналом»,
Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07, e-mail: tper_bulletin@ukr.net

Підп. до друку 26.06.2015 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. № 76. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ «ХПІ». Свідоцтво про державну реєстрацію
суб'єкта видавничої справи ДК № 3657 від 24.12.2009 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФОП Шейніна О.В.,
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2779 від 15.09.2007 р.
61052, Харків, вул. Славянская, 3 оф.5