

**Секція 3.
Інноваційні методи управління
виробництвом**

ТЕНДЕНЦІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ПРОМИСЛОВОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Акулюшина М.О.
Писницька А.С.

Одеський національний політехнічний університет

Економічна криза 2008-2009 р.р. охопила всі сфери виробництва та проявилась в істотному спаді обсягів виробництва, зниженні національного доходу та валового внутрішнього продукту при загальному скороченні фізичного обсягу товарної продукції та послуг; інфляційних процесах, що деформували систему грошово-кредитного обігу, підривали загальну валютно-фінансову та економічну стабільність у країні. Промислові підприємства не стали виключенням. Негативні зміни відбулись у структурі промисловості, адже скорочення випуску відбувалося за рахунок ключових галузей: машинобудування, легкої, харчової, деревообробної промисловості.

Слід зазначити, що машинобудування являється однією із найважливіших галузей України: воно забезпечує близько 233 тис. робочих місць, створює попит на продукцію суміжних галузей та є однією із наукоємних та сферою застосування наукових досягнень.

Машинобудівний комплекс України налічує 365 підприємств, з них 25 державних та 57 науково-дослідних інститутів [3].

Тенденції розвитку промисловості регіонів України кризових та післякризових років показали, що економіка промисловості країни надмірно залежить від ситуації на зовнішніх ринках. Необхідна переорієнтація підприємств промислових галузей на ринок України. У зв'язку з цим, все більшу актуальність отримує розробка економічно-грамотних, науково-обґрунтованих програм розвитку регіонів країни та покращення інвестиційної привабливості промислових підприємств.

В останні роки Урядом держави ініційовано початок цілої низки проектів та реформ направлених на стимулювання розвитку промисловості країни та реалізації інвестиційно-інноваційного їх потенціалу [4].

Загальною та основною метою зазначених реформ є активне залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, формування позитивного інвестиційного іміджу країни в Світі, розвиток промислових галузей, формування іміджу фінансового та бізнес центру у Східній Європі. Одночасно реалізація зазначених реформ в Стратегіях розвитку регіонів дасть поштовх для ліквідації диспропорцій економічного розвитку регіонів шляхом активізації промислових підприємств та цільової підтримки відсталих регіонів.

Соціально-економічна ситуація в Одеській області у 2011 р. залишалася неоднозначною. Поряд зі зростанням обсягу надходжень до державного бюджету і позитивними зрушеннями у вирішенні завдань соціальної сфери, зниженням заборгованості із заробітної плати, мають місце негативна динаміка промислового виробництва і прояви скорочення чисельності працівників на підприємствах.

Позитивної динаміки виробництва промислової продукції у 2011 р. досягнуто підприємствами легкої промисловості, машинобудування, хімічної, будівельної галузі тощо. Проте загалом обсяг випуску промислової продукції за 2011 р. скоротився на 16,8 % у порівнянні з аналогічним періодом 2010 р. при цьому машинобудування характеризувалось збільшенням на 27,9 % порівняно із 2010 роком [1;2;3].

Таблиця 1

Основні показники розвитку промисловості Одеської області у 2005-2010 рр.

Основні показники розвитку промисловості	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Обсяги виробництва промислової продукції, у відсотках до попереднього року	99,5	116,5	127,6	77,8	104,0
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млрд. грн.	14,65	19,1	30,7	26,3	28,0
Частка реалізованої продукції промисловості в Україні, %	3,1	2,7	3,3	3,3	3,3
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах, на кінець року), млн. грн	13823	16226	18497	20637	22000
Кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	95,9	89,5	87,7	79,3	71,0
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у промисловості, грн.	769	1181	1741	1805	2150

Позитивна тенденція зберігалась й у сфері інноваційної діяльності промислових підприємств регіону, при цьому найбільший обсяг інноваційної продукції реалізовано машинобудівними підприємствами (46,6% загального обсягу інноваційної продукції).

Необхідно відзначити позитивні зрушення показників інвестиційно-інноваційного розвитку Одеського регіону. Так частка інноваційно-активних промислових підприємств в загальній кількості за 2009 р. склала 14,2%, в 2010 – 15,7%, темпи зростання обсягів іноземних інвестицій при цьому становили

відповідно 107,4% за 2009 р., та 108,0% - 2010 р. Обсяг інвестицій у основний капітал за 2010 р. становили 81,9% обсягів 2009 р.

Через вплив кризових чинників дещо втрачений потенціал наукоємних галузей області (машинобудування), та галузей, які зорієнтовані на внутрішній ринок (виробництво будівельних матеріалів, легка промисловість).

Найбільша кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, розташована у м.Одеса – 42 підприємства (67,7% загальної кількості підприємств, що займалися інноваціями), м.Южне – 5, м.Білгород-Дністровський – 3, м. Іллічівськ та у Кілійському районі – по 2, у м. Котовськ та Балтському, Білгород-Дністровському, Біляївському, Комінтернівському, Любашівському, Овідіопольському, Ренійському районах – по 1.

У перспективі це дозволить збільшити обсяги промислового виробництва у 2012 – 8,5%, 2013 – 10%, 2014 – 11%, обсяги експорту продукції до 8 - 12% щорічно, удосконалити його галузеву структуру за рахунок розвитку пріоритетних галузей промисловості.

Також очікується збільшення частки інноваційно-активних підприємств в загальній кількості промислових підприємств у 2012 р. - до 16 відсотків і до 17 відсотків у 2013 р., до 19 відсотків – у 2014 р., що дасть можливість значно підвищити рівень задоволення зростаючих потреб в сучасних видах промислової продукції та залучити інвестиційні кошти на розвиток регіону.

Так протягом 2011 р. в Одеську область було залучено 114,4 млн дол. прямих іноземних інвестицій, тоді як у 2010 р. – лише 65,3 млн дол. За обсягами капіталовкладень лідирують Кіпр, Нідерланди, США, Німеччина. Найпривабливішими для інвестування залишаються: допоміжні транспортні послуги; виробництво харчових продуктів; операції з нерухомістю; оптова торгівля; хімічна промисловість. Найбільш важливими інвестиційними проектами на сьогодні є будівництво контейнерного терміналу в порту «Южний» – 88,3 млн дол., виробництво пальмової олії в м. Южне ООО «Дельта Вилмар СНГ» – 84,3 млн дол., виробництво опалювального обладнання ООО «Укратлантік» – 37,2 млн дол., будівництво терміналу в Іллічівському морському порту – 27,4 млн дол.

Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності Одеської області спрямована на модернізацію та розвиток як промисловості так і економіки регіону в цілому. Саме модернізація та стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності знайшли відображення в Інвестиційній Стратегії Одеської області на 2011-2015 рр., Програмі залучення інвестиційних коштів в економіку Одеської області на 2012-2013 рр., проекті Цільової економічної програми "Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки", а також в Програмі розвитку промисловості Одеської області на 2011-2014 рр. [4].

Серед промислових підприємств, що впроваджували інновації, 45,1% створювали та впроваджували нові технологічні процеси, 43,1% – впроваджували нову продукцію, 3,9% – придбали нові технології рис.1.

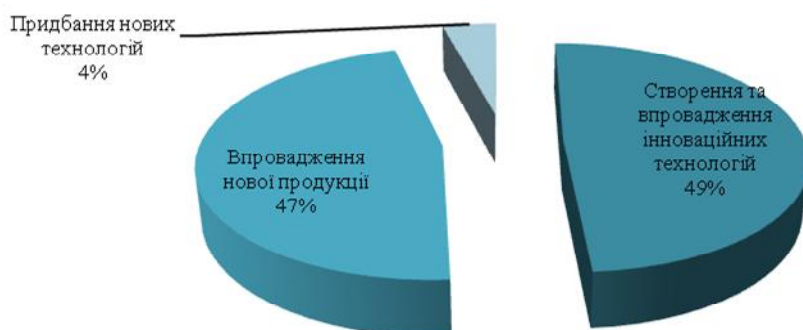


Рис.1 Розподіл промислових підприємств за видами інноваційної діяльності 2010 р, %

Зважаючи на проаналізовані вище дані слід зазначити, що в даних умовах необхідна система оцінки можливості реалізації промислових інвестиційно-інноваційних проектів, яка дасть змогу потенційним інвесторам отримувати достатньо аргументовану інформацію про життєздатність проектів, при цьому буде більш сконцентрована на передплановій оцінці проектів. Реалізація такої системи передпланової оцінки ППП необхідна як на рівні підприємств, так і її проєкція на регіональний рівень. Це дасть змогу концентрувати увагу на дійсно перспективних та актуальних для промисловості регіону проектах при значно менших витратах часу та коштів.

Література

1. Державна цільова програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки». Режим доступу <http://www.in.gov.ua>.
2. Державне агентство України по інвестиціям та інноваціям. Офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.in.gov.ua>.
3. Програма розвитку промисловості Одеської області на 2011-2014 роки від 30.12.2010 р. №48-VI.
4. Захарченко В.І., Акулюшина М.О. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі: монографія/ В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина – Херсон: Олді-плюс, 2013 – 212 с.

ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА СТАДІЯХ СУПРОВОДУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

к.т.н., доц. Балан О.С.

Одеський національний політехнічний університет

Від результативності інвестиційних процесів залежить успіх перетворень у сферах економічного, політичного та соціального життя. У наукових дослідженнях інвестиційних процесів мікрорівня є проблеми, які й досі не досліджено, перш за все, це стосується проблеми прийняття ефективних управлінських рішень на відповідних стадіях супроводу інвестиційного проекту. Для її розв'язання необхідна розробка категоріального апарату, процедур, обґрунтування системи принципів, методів та моделей прийняття інвестиційних рішень в умовах невизначеності зовнішнього ринкового середовища [1,2].

Питання методології та обліково-аналітичного інструментарію прийняття управлінських рішень розроблені в працях таких вчених, як Гриньова В.М., Пересада А.А., Куриленко Т.П., Хрустальова В.В., Федоренко В.Г., Гойко А.Ф., Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г., Загородній А.Г., Шевчук В.Я., Власюк Т.М., Лепейко Т.І. та інших.

Успішна реалізація інвестицій безпосередньо залежить від послідовного дотримання кожного етапу розробки і прийняття відповідних управлінських рішень на кожній стадії інвестиційного проекту. Тому мета дослідження полягає в формалізації переліку інвестиційних рішень (ІР) на стадіях життєвого циклу, що сприятиме реалізації інвестиційних проектів на цих стадіях.

Прийняття ІР ускладнюється такими факторами: вид інвестиційного проекту; вартість інвестиційного проекту; чисельність доступних проектів; обмеженість фінансових ресурсів, доступних для інвестування; ризик, пов'язаний з прийняттям того чи іншого рішення [3].

Проблема прийняття ІР передбачає аналіз не тільки кількісних параметрів інвестиційного проекту, але й особливостей мотивації та поведінки учасників інвестиційного процесу. Коло суб'єктів, які беруть участь у прийнятті ІР доволі широке. Чим більше інформації необхідно для прийняття ІР, тим більше людей залучено до цього процесу. Таким чином, інвестиційні рішення – це комплексні рішення, які вимагають спільної роботи багатьох людей, які мають різну кваліфікацію та різні погляди на інвестиції.

В цілому, прийняття ІР вимагає врахування інтересів різних категорій суб'єктів інвестиційного процесу (табл.1).

Таблиця 1.

Суб'єкти інвестиційного процесу [3]

Категорії суб'єктів реалізації ІР	Цілі участі в реалізації інвестиційного проекту
Власники інвестиційних ресурсів	– Рентабельність; – Збереження вкладених інвестиційних ресурсів.
Кредитори	– Збереження і повернення кредитних ресурсів.
Наймані працівники	– Збереження робочих місць; – Безпека праці; – Участь у розподіленні прибутку.
Менеджери	– Показники успішності діяльності підприємства; – Участь у розподілі прибутку; – Престижність.
Суспільство	– Податки; – Зайнятість населення; – Інші позитивні ефекти від реалізації проекту.

Окрім цього, при прийнятті ІР необхідно враховувати наступне:

1) інвестиції, як правило, передбачають значні фінансові затрати [3] як при залученні коштів, так і в період підготовки відповідної документації інвестиційних проектів;

2) віддача від інвестованих ресурсів може бути отримана через певний період часу у вигляді грошового потоку [3] і цей період часу в деяких випадках суттєво залежить від сезонності інвестиційного проекту та часу його старту, що в свою чергу залежить від початку фінансування;

3) при передбаченні результатів інвестиційного проекту обов'язково має місце невизначеність та певний ризик [3], в тому числі і ризик застосування іноземних методик прогнозування і оцінки в сучасному вітчизняному економіко-політичному середовищі;

4) інвестиції у формі капітальних вкладень можуть мати вплив на працівників підприємства, суттєво змінюючи їх добробут [3] та якість виконання своїх обов'язків.

Розробка та реалізація інвестиційного проекту проходить тривалий шлях від ідеї створення до експлуатації та ліквідації проекту. Цей шлях називають життєвим циклом інвестиційного проекту. Аналіз публікацій показав незначну зацікавленість авторів щодо прийняття управлінських рішень в залежності від фаз життєвого циклу, проте практичний досвід дозволяє для кожної його фази відокремити свій перелік управлінських рішень для забезпечення ефективності проекту (табл.2).

Таблиця 2.

Перелік управлінських рішень та дій, характерних для відповідних фаз життєвого циклу інвестиційного проекту (розроблено автором на основі [4, 5, 6])

Фаза інвестиційного проекту	Управлінські рішення та дії
Передінвестиційна	<ul style="list-style-type: none"> – визначення потреб ринку в товарах чи послугах за кількістю та якістю; – які інвестиційні ресурси необхідні для задоволення потреб ринку; – яку кількість фінансових та інших інвестиційних ресурсів необхідно забезпечити; – аналіз даних та розробка прогнозу розвитку галузі на час реалізації проекту; – прогноз майбутнього середовища інвестиційного проекту; – розрахунок ефекту від реалізації проекту; – визначення невизначеностей та ризиків інвестиційного проекту.
Інвестиційна фаза	<p>Встановлення:</p> <ul style="list-style-type: none"> – параметрів проекту; – стану інвестиційного середовища; – джерел інвестування; – механізмів реалізації проекту; <p>Корекція параметрів проекту залежно від змін внутрішнього та зовнішнього середовища.</p>
Експлуатаційна фаза	<ul style="list-style-type: none"> – Аналіз перших отриманих результатів від введення проекту в експлуатацію; – Рішення щодо збільшення тривалості фази; – Оновлення технологій.
Ліквідаційна фаза	<ul style="list-style-type: none"> – Рішення щодо перепродажу; – Рішення щодо перепрофілювання; – Рішення щодо закриття.

Таким чином, для прийняття рішення про довгострокове вкладення капіталу, а саме в реальний інвестиційний проект, необхідно володіти інформацією, яка так чи інакше підтверджує два основних припущення:

- 1) вкладені ресурси повинні бути повністю відшкодовані;
- 2) прибуток, одержаний в результаті такої операції, повинен компенсувати тимчасову відмову від використання коштів, а також ризик, який виникає внаслідок невизначеності кінцевих результатів.

Проблема прийняття ІР полягає в оцінці плану очікуваного розвитку подій з позиції того, наскільки зміст проекту та вірогідні наслідки його реалізації відповідають очікуваному результату. Подальша розробка аналітичного забезпечення саме по фазах життєвого циклу дозволить вирішити дану проблему на різних стадіях супроводу інвестиційного проекту.

Література

1. Власюк Т.М. «Етапи прийняття і реалізації інвестиційних рішень», період. видання «Економіка Криму» № 28, 2009 р.
2. Лепейко Т.І. «Управління прийняттям інвестиційних рішень в системі фінансового менеджменту підприємства», авт. дис. д.е.н., Харків, 2003 р. – 30 с.
3. Куриленко Т.П., Хрустальова В.В. «Логіка прийняття рішень інвестиційного характеру», «Науковий вісник академії муніципального управління», випуск № 7, 2009 р.
4. Державне управління інвестиційними проектами: метод. рек. / А. О. Дегтяр, М. А. Латинін, Т. М. Лозинська [та ін.], Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Упр. орг. фундамент. та приклад. дослідж., Харків. регіон. ін-т держ. упр. - К. : НАДУ, 2009 – 22с.
5. Гриньова В. М., Коюда В. О. та ін. Інвестування: Підручник / під заг. ред. докт. екон. наук, професора В.М. Гриньової. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
6. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бэйли. Инвестиции. – Москва: Инфра-М, 2010 – 1028 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ І РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бондаренко О.В.
Кірев О.В.
к.е.н., доц. Станіславик О.В.

Одеський національний політехнічний університет

Ефективність і результативність інновацій не слід ототожнювати з ефективністю виробництва чи сфери послуг. Максимальні результати і якість досягаються за рахунок часу й енергії найбільш продуктивних фахівців. Тому менеджер підрозділу, що забезпечує її ефективність, повинен насамперед вишукувати шляхи економії часу, енергії і підвищення якості інновацій.

Основне завдання інноваційного менеджера організації полягає у виборі програм, що дають найбільшу віддачу (не обов'язково фінансову) і відповідають кваліфікації наявного персоналу. У цьому випадку фахівці не будуть витрачати час на безперспективні програми.

Потім варто організувати правильний менеджмент дослідницьких програм і регулярний аналіз факторів, що впливають на їхнє виконання. При цьому потрібно звернути увагу на доцільність припинення програм на найбільш зручному етапі.

Ефективність інновацій базується на тому, що методи менеджменту відповідають характеру виконуваних робіт. Методи менеджменту визначаються видом використовуваних ресурсів, устаткування, типом досліджень (від пошукових процесів до практичних розробок) і, нарешті, фахівцями, якими приходить управляти. При цьому варто намагатися менше ними управляти, особливо в процесі фундаментальних досліджень [3].

При інноваціях, орієнтованих на конкретну мету, для досягнення намічених результатів у стислий термін необхідний більш твердий менеджмент. Погано контролюючи бюджет, програми і персонал, менеджером інноваційних програм не уникнути порушення термінів розробок. Великі програми за участю багатьох організацій повинні особливо ретельно управлятися з аналізом їх фінансових, тимчасових і технічних параметрів.

Вплив менеджменту на результативність інноваційних програм не однозначний. Встановлено, що ефективність праці фахівців, як правило, вища тоді, коли мета їхніх робіт формулюється колегіально. Фахівець, що вибрав ціль самостійно, не обов'язково працює краще того, кінцеві цілі якого поставлені іншими.

Здатності фахівців управляти підлеглими помітно розрізняються. Деякі першокласні фахівці зазнають труднощів щоразу, коли їм приходить звертатися за допомогою до допоміжного персоналу, почувають себе непевно при виконанні експериментів, коли вимагаються послуги інших людей. З іншого боку, є фахівці не дуже талановиті, але здатні одночасно вести кілька програм, чітко організовуючи роботу численного персоналу і розподіляючи значні матеріальні ресурси. Ефективність інновацій досягається тільки тоді, коли можливості кожного використовуються цілком. Тому важливо знати можливості кожного, так управляти підлеглими, розпоряджатися ресурсами і планувати роботу, щоб одержувати максимальну віддачу. Якщо фахівець поєднує здатність до самостійного проведення робіт з умінням одночасно управляти виконанням декількох програм, цьому варто приділити особливу увагу, розвивати в ньому такі здібності для залучення до вирішення найбільш масштабних і складних проблем.

З іншого боку, головне завдання фахівця – проводити дослідження і розробки. Тому його варто максимально звільняти від виконання рутинних процедур, що не вимагають високої кваліфікації. Усі ці й аналогічні їм роботи повинні проводитися в централізованому порядку.

Спроби виміряти результативність інноваційної діяльності до останнього часу були практично безуспішними. Якою б ефективною не була конкретна інновація, не можна довести, що її неможливо виконати з меншими витратами і з більшим ефектом. Чи завершаться інноваційні програми успішною комерційно вигідною новацією, чи ні, залежить як від результатів робіт, так і від ринкових умов. На практиці застосовують два критерії оцінки інновації.

Перший – науковий: чи приводить дана робота до істотного розширення ваших знань?

Другий – економічний: чи приводить дана робота до результату, що являє цінність для суспільства?

Починалися спроби виміряти перший тип результативності. Передбачалося, що не важко з'ясувати, хто з фахівців має вищу високу кваліфікацію. Показником служить кількість наукових доповідей, звітів, технічних записок і т.д., оцінюваних балами з ваговими коефіцієнтами для кожної роботи. Такий показник дає кількісну міру якості. До нього звертаються тоді, коли мова йде про інтуїтивну оцінку роботи фахівця, але показник дуже неточний, оскільки деякі фахівці публікують видатні результати в деяких статтях, тоді як інші відрізняються високою "плідністю", але їхні результати найчастіше дуже скромні.

Розробка методів виміру результативності інноваційної діяльності, спрямованої на створення реалізованої на ринку продукції, а виходить, що піддається грошовій оцінці, уявляється більш легкою, хоча і непростою.

Перші труднощі полягають у тому, що будь-який інноваційний підрозділ проводить пошукові і фундаментальні дослідження, що не можуть бути безпосередньо прив'язані до ринку, хоча і можуть стати надалі джерелом доходу від продажу ліцензій чи за рахунок патентів. Але велика частина робіт багатьох підрозділів зводиться до участі в програмах, що або спрямовані на поліпшення існуючих процесів, або на створення продуктивних інновацій. У цьому випадку виявляється можливим проводити аналіз окремих

програм і розглядати тільки успішні, тобто такі, котрі привели до певних вигод, а потім – невдалі, тобто ті, котрі до таких вигод не привели.

Другі труднощі полягають у тому, що рік – досить короткий проміжок часу для надійної оцінки результативності інноваційної діяльності. Саме тому п'ятилітній період більш прийнятний. Варто спробувати уявити успішний результат програми в кількісній формі – сумі виплат за використання патенту чи від ліцензійної угоди, зміни ціни чи собівартості удосконаленого процесу чи продукції, збільшення прибутків у результаті впровадження продуктивних чи/і технологічних інновацій і т.д. Загальні фінансові надходження від результатів досліджень і розробок потім зіставляються із сумою витрат на інноваційну діяльність. При цьому витрати на інновації, що не дали практичного виходу, іноді включають у накладні витрати.

Звичайно, основну увагу звертають на краще використання творчих можливостей фахівців як фактора підвищення ефективності інновацій. Однак не можна залишити без уваги організацію і методи розробки й впровадження інновацій.

Як правило, удосконалювання всіх аспектів менеджменту здійснює група фахівців з організації і методів роботи. Група аналізує діючі організаційні структури і методи роботи, проводить ретельне і глибоке вивчення напрямків можливого збільшення ефективності. Аналіз включає вивчення усіх видів діяльності підрозділів, їхнє призначення, способи функціонування, розподіл робіт, делегування і структуру повноважень, обов'язки окремих фахівців, координацію, централізацію, децентралізацію і т.д.

Інноваційні підрозділи ростуть не так, як було задумано при їхньому створенні. Фахівці, як правило, не терплять, щоб ними керували. Інновації нерідко починають в одному підрозділі, до нього підключаються інші. Саме тому вивчення діяльності інноваційних підрозділів являє собою благодатний ґрунт для фахівців з організації і методів роботи. Разом з тим вони повинні мати у своєму розпорядженні знання специфіки й атмосфери інноваційної діяльності, щоб зуміти глибоко розібратися в організації і методах роботи і дати обґрунтовані рекомендації з удосконалення функціонування інноваційних організацій.

Література

1. Василенко В.О., Шмятько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. Видання 3 – е, вип. та доп. /За редакцією В.О. Василенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 440 с.
2. Акоф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 2009.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЩОДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Бурдіян О.М.
к.е.н., доц. Заєць М.А.

Одеський національний політехнічний університет

Технологічний рівень товару є ступінь втілення в ньому останніх промислово освоєних на підприємстві науково-технічних і технологічних досягнень, що підвищують виробничі, експлуатаційні (споживчі) властивості і характеристики безпеки й екологічної нешкідливості для споживача і навколишнього середовища. Технічний рівень є головним критерієм якості товару й відображається у його виробництві.

Вимоги до якості товару в міжнародній торгівлі постійно підвищуються. Це обумовлено факторами, у тому числі високою і зростаючою вартістю сучасного товару, жорсткістю конкурентної боротьби на світових ринках, суспільно-соціальними й емоційно-суб'єктивними інтересами споживачів. Тому в експортно-імпортних контрактах підприємства з іноземними партнерами стаття про якість товару є однією з головних і часто саме з питання про якість товару починаються зовнішньоторговельні комерційні переговори. У підтвердження якості продукції експортер зобов'язаний представити імпортереві ряд документів - сертифікат якості або сертифікат відповідності, сертифікат безпеки (споживання), санітарно-ветеринарне свідчення, протокол іспитів по ряду матеріально-технічних виробів тощо.

В зв'язку з тим, що в нинішній ситуації багато підприємств збирається перейти на стандарти ISO, необхідно самим перевіряти якість товару. Відповідність національного товару міжнародної уніфікації і стандартизації стало нині одним з важливих показників його якості і технічного рівня. У зв'язку з цим при експорті й імпорті всі зростаючого числа товарів перевага віддається міжнародним, а не національним стандартам. Особливо важливе значення придбали стандарти ISO, без відповідності яким досить важко реалізувати товар на світових ринках.

У рамках Європейського Союзу діє "Глобальна концепція законодавчого забезпечення якості товарів і послуг на європейському ринку". Вона заснована на системі менеджменту якості у виготовлювача, перевірці товарів в іспитових лабораторіях і єдиній оцінці відповідності якості (сертифікації). Глобальна концепція ЄС передбачає застосування системи керування якістю як гарантії стабільності якості вироблених товарів.

Однак оцінку якості продукції здійснює запрошена групи фахівців експертів. На наш погляд це є не кращим рішенням питання. По-перше, експерти щораз інші, у наслідок цього існує імовірність, комерційного підкупу конкурентами. По-друге, це економічно не вигідно, простіше створити постійно

діючу групу експертів у штаті підприємств або експертний відділ, що не тільки б готував документи по підтвердженню якості, але й оцінював якість виробленої продукції.

Групі експертів якості, на наш погляд, варто використовувати методи експертних оцінок для оцінки якості продукції. Старший групи керує експертизою на всіх її етапах, для чого він повинний знати основні питання виробництва, реалізації і споживання оцінюваної продукції, тенденції зміни її характеристик. Він також повинний знати методологію експертної оцінки і вміти складати алгоритми обробки результатів опроса експертів. Старший групи створює групу управління, складає програму всіх робіт, бере участь в опитуванні експертів і аналізі їхніх результатів, розробляє висновок експертної комісії.

Фахівець з оцінюваної продукції вибирається з числа висококваліфікованих співробітників організації, що виділяє експертів. По характері основної роботи він повинний бути зацікавлений в об'єктивній оцінці якості продукції. Основна задача спеціаліста - аналіз результатів експертизи з метою вироблення рекомендацій з виробництва і реалізації продукції [1, с. 45].

Метод експертних оцінок широко застосовується для оцінки якості продукції. Найбільш загальною і складною задачею є формування і визначення комплексного показника якості оцінюваного товару, виробу, що узагальнює приватні показники.

Рішення цієї задачі зводиться до рішення чотирьох основних приватних задач:

- визначення номенклатури й ієрархії показників якості;
- визначення значущості показників якості;
- оцінка значень показників якості;
- вибір вирішальної функції, що виражає комплексний показник якості через більш прості і розрахунок комплексного показника якості.

Рішення проблеми забезпечення якості продукції залежить від багатьох факторів. Одним з них є оцінка якості. У виробничій практиці можливі два основних види оцінки якості, що принципово відрізняються по своїм цілям.

Перший - це різні процедури контролю для підтвердження відповідності нормативним вимогам, що проводяться, щоб прийняти рішення про можливість виробництва, закупівель, постачань і використання (експлуатації) продукції. Крім того, результати контролю використовуються для усунення причин невідповідностей і пошуку можливостей поліпшень, як самої продукції, так і процесів її розробки, виробництва і використання.

Інший же вид оцінки якості виконується, щоб одержати інформацію про фактичну якість, тобто про фактичні значення всіх або деяких показників якості, а не тільки, щоб довідатися відповідає продукція нормативним чи вимогам ні.

Можна вказати, принаймні, три ситуації, коли проводиться така оцінка:

- постачальникові-продавцеві необхідно переконати потенційного споживача-покупця (клієнта, замовника) у тім, що якість пропонованої продукції цілком відповідає його запитам і цілком конкурентноздатно (при запропонованій ціні), і змусити його прийняти рішення про закупівлю;
- споживачеві необхідно вибрати один зі зразків однієї і тієї ж однорідної продукції, пропонованих різними постачальниками, оптимальний по співвідношенню ціни і якості, і прийняти рішення про закупівлю (наприклад, при конкурсних торгах або тендерах);
- постачальникові необхідно порівняти якість своєї продукції з якістю аналогічної продукції, що присутують на ринку, насамперед, пропонованої конкурентами. На основі цієї інформації можуть бути прийняті рішення, що стосуються різних аспектів його діяльності, у тому числі про доцільність про можливості поліпшень.

Очевидно, що такий вид оцінки - це істотно більш складна і відповідальна задача, чим просто підтвердити відповідність нормативним вимогам, як це робиться, наприклад, при сертифікації. Її рішення вимагає вироблення в тій або іншій формі представлення про те, що є кращою, світовою, конкурентноздатною якістю, а також критеріїв, по яких можна було б проводити його порівняння.

Доказовість і переконливість результатів оцінки визначається, головним чином, що впливають факторами:

- які показники якості обрані для оцінки,
- на якій кількості одиниць продукції і яким образом устанавлюються фактичні значення показників,
- наскільки точно і відтворено визначені (обмірювані, випробувані) показники якості,
- хто і коли проводив оцінку.

Але саме головне, результати постійних опитувань підприємців підтверджують, що успішне використання результатів оцінки, дійсно сприяє розширенню збуту.

Література

1. Підприємство на зовнішніх ринках: Зовнішньоторговельна справа / За ред. С.І. Долгова - М.: БЕК, 2011. - 770с.
2. Лобанов М.М. Узагальнена економетрична модель оцінки якості продукції // Праці науково-практичної конференції філії ТПУ і Юргінській НТЦ Кузбасівського відділення РІА: Збірник праць. - Юрга: Изд. ТПУ, 2012. - С. 56
3. Міжнародний стандарт ISO 9001. Система менеджменту якості. Вимоги.
4. Мішин Ю.В. Економічні основи організації зовнішньоекономічної діяльності. - М.: ВД «Новий вік», 2010. - 212 с.
5. Основи міжнародної торгівлі. Навчальний посібник / Київ-2011

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Городецька Т.Б.

Одеський національний політехнічний університет

Дослідженням інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств присвячено достатню кількість розробок, де зазначається, що для підприємства найбільш природним способом утримання у певному сегменті є розвиток шляхом освоєння інновацій у сфері власної компетенції. Уряд України визначив інноваційний розвиток пріоритетним, оскільки серед основних факторів конкурентоспроможності визначальним є впровадження ефективних механізмів інноваційної політики.

У праці О.М. Коротких інноваційна діяльність розглядається як процес, спрямований на стійке зростання і являє собою сукупність операцій, етапів, що реалізують інноваційний цикл. Слід погодитися з О.О. Слюсаренко, що технологічна інноваційність промислового виробництва, у тому числі машинобудування, займає в процесі інтеграції України до Євросоюзу ключове місце, оскільки підвищує потенційні можливості промисловості щодо інноваційного впливу як на власне виробництво, так і на економіку інших галузей. Практично за таким підходом інноваційну діяльність розглядають інші автори, акцентуючи увагу на тому, що проблеми ефективного використання фінансових ресурсів, пошуку їх додаткових джерел, залучення потенційних інвесторів тісно пов'язані з формуванням нових знань та ідей, технологічним освоєнням нових наукових відкриттів, винаходів, результатів досліджень і розробок, з впровадженням нововведень, прогресивної техніки та обладнання. Отже, як виходить з вищенаведеного, інноваційний розвиток підприємства пов'язаний з інвестиційними вкладеннями як важливим елементом інвестиційної діяльності, яку С.Ю. Шевченко визначає як процес реалізації інвестицій різних видів і форм. М.І. Бондар розглядає інвестиційну діяльність як сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій, які є одним з етапів інвестиційної діяльності й підґрунтям для формування сучасної політики інноваційного розвитку. Однак, незважаючи на посилену увагу науковців і практиків до інновацій та інвестицій у промисловості, залишаються недостатньо розглянутими питання їх взаємозв'язку у машинобудуванні і, як наслідок, впливу на ефективність функціонування підприємств.

У нашому дослідженні інноваційно-інвестиційна діяльність розглядається як діяльність, спрямована на забезпечення інновацій різних типів з найбільш ефективним вкладенням фінансових коштів (інвестицій) в інновації й отриманням очікуваних результатів.

Оскільки в цьому дослідженні досить часто оперуємо двома економічними поняттями як "результативність" і "економічна ефективність", необхідно чітко розмежувати їх вживання при рішенні поставлених завдань.

Якщо ефективність - це процес, який призводить до появи ефекту, який у свою чергу визначається тією або іншою системою показників. То результативність (в даному випадку ризикових проектів) - міра досягнення цілей конкретного об'єкту дослідження. Тобто, результативність - категорія загальніша чим ефективність.

Це підтверджується словниковими визначеннями:

- економічна ефективність - результативність економічної діяльності, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, що зумовили отримання цього результату.

- результативність управління - міра досягнення цілей управління.

До поняття "результативності" в економічних дослідженнях близько підходить поняття "раціональність". У Долана знаходимо: раціональність - доцільна діяльність, що спрямована на досягнення мети і враховує задані обмеження і наявні можливості.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика та показники оцінювання понять «результативність» та «ефективність»

Характеристика понять «результативність» та ефективність	
Результативність (результат)	Ефективність (ефект)
Міра досягнення	Ціна і швидкість (оперативність) досягнення
- наявність/відсутність	- якою ціною (сума витрат)?
- який?	- як швидко (оперативність)?
Показники/ критерії оцінювання (відносні та абсолютні)	
- сукупність показників рентабельності, ліквідності, показники фінансового стану, економічної стійкості, ділової активності тощо;	
- обсяг виробництва/ реалізації, дохід, прибуток, частка ринку, ступінь задоволення споживачів тощо.	

На думку автора, досліджуючи ефективність діяльності підприємства, треба розділяти власне ефективність діяльності, що стосується використання ресурсів та результативність, що характеризує ступінь реалізації стратегії. В той же час треба пам'ятати, що для успішної діяльності підприємства важливе не лише досягнення цілей і реалізація стратегії (результативність), але й мінімізація витрат впродовж цього процесу (ефективність). Тому показники результативності і ефективності

взаємопов'язані, але важливо оцінювати їх нарізно, оскільки це дозволить чітко визначити, чим викликаний поточний стан підприємства: помилковою стратегією (неправильними цілями) чи нерациональним використанням ресурсів.

Результативність інноваційно-інвестиційної діяльності – виробництво конкурентоспроможної продукції та зміцнення позицій на ринку і свого фінансового стану.

Література

1. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: проблеми та стратегічні пріоритети. // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 36-39.
2. Дацій Н.В. Створення ефективної інфраструктури управління інвестиційною діяльністю. // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 22. – С. 13-16.
3. Захарін С.В. Інноваційна активність промислових підприємств. // Економіка підприємства. – 2007. – № 14. – С. 13-21.
4. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47.
5. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36.
6. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 13.12.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12.
7. Федулова І.В. Теоретичні положення з визначення категорій: інноваційний процес і інноваційна діяльність. // Проблеми науки. – 2007. – № 8. – С. 2-8.
8. Якубовський М.М., Щукін В.В. Структурні складові інноваційного розвитку промисловості. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9. – С. 82- 88.

БАЛЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ ПРИ КОНТРОЛЕ И УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ

Даниленко Е.Л.
Абросимов В.Н.,

Одесский национальный политехнический университет

Действенное управление производственными процессами предусматривает организацию системы оперативного контроля и управления различными показателями. Инструментом этого могут быть контрольные карты [1,2], позволяющие в графической форме отразить как характер протекания процессов, так и результаты воздействия управляющих факторов. В контрольных картах отражаются и статистические параметры измеримых показателей и количественные характеристики неизмеримых показателей.

Известно, что на ряде производств возможна лишь визуальная оценка. Кроме того, часто визуальная оценка используется и там, где инструментальное определение хотя и возможно, но сложно и требует дорогостоящей аппаратуры. В таких случаях результаты контроля и управления удобно формализовать с помощью балльных оценок. Это позволяет в дальнейшем оперировать с ними как с измеримыми показателями, в частности - использовать их для ведения контрольных карт.

Система баллов для оценки производства разрабатывается на основе анкетного опроса большого числа специалистов (конечно, если она не определена тем или иным нормативным документом). Желательно, чтобы специалисты были из нескольких коллективов – это позволит исключить ошибку в мнениях, вызванную сложившимся в данном коллективе устойчивым представлением.

Вопросы анкеты должны давать достаточно полное и всестороннее освещение контролируемого производственного процесса, например: число баллов, присваиваемое каждому контролируемому элементу процесса в момент контроля; периодичность контроля; число баллов, соответствующее отличной, хорошей, удовлетворительной и неудовлетворительной работе отдельных технологических узлов (участков, цехов и т.п.) и производства в целом за определенные периоды – смену, сутки, декаду, месяц, квартал, год. Максимальное число баллов устанавливается в зависимости от условий протекания данного процесса (от числа вариантов уровней качества, от числа и степени существенности возможных нарушений технологического регламента и т. д.).

Для оценки работы используются средние арифметические баллов, вычисленных по всем анкетам. Этот результат, однако, можно считать надежным лишь при достаточно высокой согласованности мнений как внутри каждого коллектива, так и между коллективами. Согласованность мнений внутри коллектива выясняется с помощью коэффициента конкордации Кенделла, а согласованность в мнениях между специалистами различных коллективов можно оценить парным сравнением [3]. На основе индивидуальных балльных оценок возможно построить обобщенные приведенные показатели, наиболее эффективным из которых является взвешенное среднее геометрическое [4].

Обработанные таким способом результаты анкетного опроса можно использовать для организации системы оперативного контроля и управления производством [4]. На контрольные карты следует периодически наносить суммы баллов, характеризующие качество процесса за контролируемый период или уровень нарушений технологического регламента. Кроме того, на контрольные карты наносятся экономические показатели производства. Суммы складываются из баллов, назначаемых контрольной

службой в моменти контролю окремих елементів процесу. Нанесені на карти контрольні межі, що відповідають відмінному, хорошому, задовільному та незадовільному рівням роботи, дають наглядне представлення про роботу кожного елемента (виробничий цех, цех і т.д.). Періодичність нанесення балів на контрольні карти визначається керівником, який приймає те чи інші рішення на основі аналізу контрольної карти (рис.1).

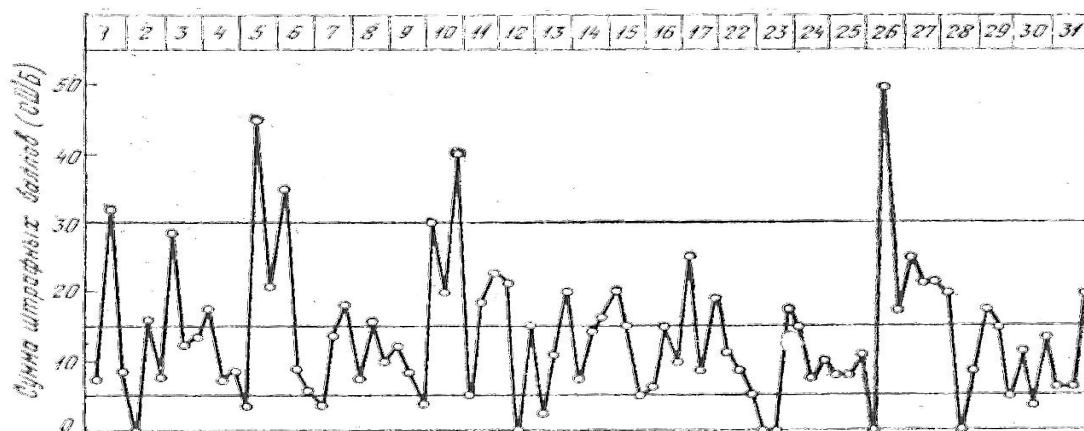


Рис. 1. Контрольная карта

В качестве примера, на рисунке показана контрольная карта с суммами штрафных баллов, присваиваемых контрольной службой крупного производственного предприятия за нарушения технологического регламента каждую рабочую смену. В основном качество работы оценивается как хорошее или удовлетворительное. В отдельные смены (5, 6, 10 и 26 января) качество работы было признано неудовлетворительным, что потребовало принятия срочных мер. Получаемые в результате контроля балльные оценки работы использовались для материального стимулирования работников.

На основе описанных методов разработано и внедряется автоматизированное рабочее место, которое позволяет существенно уменьшить затраты, связанные с обработкой данных, улучшить взаимодействие между разными подразделениями предприятия (общая база данных), а грамотно обработанная и систематизированная информация, представленная в виде контрольных карт, является в определенной степени гарантией эффективного управления производством.

Литература

1. Даниленко Е.Л. Математико-статистические методы оперативного контроля случайных процессов. - В кн: Исследование операций и АСУ. Киев: Вища школа, 1982, вып. 19, с. 31-39.
2. Мердок Дж. Контрольные карты. М.: Финансы и статистика, 1986. - 132 с.
3. Большев Л.Н., Смирнов Н.В. Таблицы математической статистики. М.: Наука, 1983. - 416 с.
4. Даниленко Е.Л. Об использовании обобщенного приведенного показателя качества. - Заводская лаборатория, 1975, № 1.
5. Даниленко Е.Л. Метод балльных оценок для контроля качества технологических процессов. - Стандарты и качество, 1975, № 10. С. 40-41,62.

УПРАВЛІННЯ ЦІНОВОЮ ПОЛІТИКОЮ

Ісмагілова Ю.
Ковтуненко Ю.В.

Одеський національний економічний університет

На сучасному етапі розвитку економіки ефективність діяльності підприємства залежить від здатності адаптуватися до змін у середовищі та використовувати ці зміни на користь у своїй діяльності: передбачати і змінювати структуру товарного асортименту, обґрунтовано підходити до процесу ціноутворення та впроваджувати нові інструменти гнучкого ціноутворення.

В умовах ринкової економіки важливого значення набуває процес ціноутворення, тобто процес встановлення цін на товари та послуги. Посилюється її роль у регулюванні внутрішніх відносин між апаратом управління підприємством і його структурними підрозділами та безпосередньо між самими підрозділами в процесі господарської діяльності. Ціна справляє великий вплив на ефективність підприємства, оскільки відіграє важливу роль при формуванні його прибутку. Водночас прибуток є основним показником для оцінки досягнутих результатів діяльності підприємства. Управління цінами та ціноутворенням є важливим напрямом управління, як на стратегічному, так і на тактичному рівні.

Ціна є прямим каналом зв'язку підприємства з ринком, результатом взаємодії зі споживачами та конкурентами. З іншого боку, ціна є результатом взаємодії внутрішніх бізнес-процесів [53, С.49].

Мають місце в основному дві системи ціноутворення:

– централізоване, котре припускає формування цін державними органами на основі витрат виробництва і звертання;

– ринкове, засноване на базі взаємодії попиту та пропозиції.

Задач ціноутворення [13, С.97]:

– встановлення ціни, що задовольняє покупця при оцінці корисності товару;

– встановлення ціни, що дає можливість покрити витрати виробництва і обігу;

– облік регулюючого впливу держави;

– установа цін, що забезпечують рівноправність кожного учасника руху товарів.

Ціна на будь який товар складається з окремих елементів. Основними з них є собівартість і прибуток. Їх наявність в ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити акцизний збір, податок на додану вартість, націнки постачальницько-збутових організацій, торгівельні надбавки або знижки.

На ринковий механізм ціноутворення, впливають такі умови [3]:

– кількість суб'єктів ринку (продавців і покупців): чим їх більше, тим у меншому ступені змінюється ціна;

– незалежність суб'єктів ринку: чим їх менше, тим більше можливостей як у продавців, так і в покупців впливати на рівень ціни і навпаки;

– ступінь індивідуалізації продукції (робіт, послуг): чим більш різноманітний їхній асортимент, тим більша можливість того, що окремі їхні види зможуть витримати загальний напружений стан ринку;

– зовнішні обмеження: на рівень цін на ринку впливають такі чинники, як попит, пропозиція, державне регулювання цін і інші.

Основні умови для здійснення процесу ціноутворення в ринковій економіці безпосередньо на підприємстві:

– економічна самостійність;

– комерційні умови діяльності;

– захищеність;

– конкуренція на ринку;

– рівновага ринку.

Так як основними ціноутворюючими факторами є величина і динаміка попиту та пропонування продукції. Ринок та попит встановлюють верхню границю рівня цін, а витрати — нижній. Кінцеві споживачі та закупщики промислових товарів врівноважують ціну на товари та види послуг із врахуванням отриманої вигоди від можливості мати чи користуватися товаром чи послугою. Проте ступінь свободи формування продавцем ціни змінюється в залежності від типу ринку.

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення. У цілому всі методи ціноутворення можна поділити на витратні та маркетингові.

До основних витратних методів ціноутворення належать:

– метод «середні витрати плюс прибуток»;

– метод «середні витрати плюс прибуток» і забезпечення цільового прибутку;

– метод мінімальних витрат;

– метод ціноутворення із підвищенням ціни шляхом надбавки до неї;

– метод цільового ціноутворення.

До маркетингових методів належать такі методи:

– визначення ціни і з орієнтацією на попит;

– визначення ціни на основі аналізу мінімальних прибутків і збитків;

– визначення ціни на основі максимального піку прибутків і збитків;

– визначення ціни з орієнтацією на конкурентів;

– визначення ціни з орієнтацією на ринкові ціни;

– встановлення ціни шляхом слідування за цінами офіційних лідерів на ринку;

– метод визначення престижних цін;

– суперницький метод встановлення цін;

– встановлення ціни на основі відчутної цінності товару.

Існує два підходи до ринкового ціноутворення: встановлення індивідуальних цін та встановлення єдиних цін. Перший формується на договірній основі в результаті переговорів між покупцем та продавцем. Другий характеризується тим, що покупці купують товар за однаковою ціною.

Отже, в умовах ринкової економіки важливого значення набуває процес ціноутворення, тобто процес встановлення цін на товари та послуги. Посилюється її роль у регулюванні внутрішніх відносин між апаратом управління підприємством і його структурними підрозділами та безпосередньо між самими підрозділами в процесі господарської діяльності. Ціна справляє великий вплив на ефективність підприємства, оскільки відіграє важливу роль при формуванні його прибутку. Водночас прибуток є основним показником для оцінки досягнутих результатів діяльності підприємства. Управління цінами та ціноутворенням є важливим напрямом управління, як на стратегічному, так і на тактичному рівні.

Література

1. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика : Навч. посіб. / К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
2. Чудний О. Законодавчі засади державної цінової політики та проблемні питання її реалізації в Україні / О. Чудний // Економіка України : політико-економічний журнал. – 2005. – № 10. – С. 48-52.
3. К. А. Котеленець. Маркетингова цінова політика підприємства та напрямки її удосконалення. Режим доступу: <http://rusnauka.com>

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНЦИИ

Кандеева В.В.
Гао Фей
Фен Динди

Одесский национальный политехнический университет

Конкуренция меняет наши представления о роли инноваций, и об их влиянии на конкурентоспособность как отдельно взятого предприятия, так и экономики страны в целом. Сегодня стабильность развития экономики страны, прежде всего, связана с переходом на инновационный путь развития. Основной задачей развития любого промышленного предприятия является непрерывное обновление технической и технологической базы производства, а также освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции.

Как отмечал Шумпетер Й., при смене экономических эпох происходит пять типичных изменений в экономическом развитии: использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа); внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта. Этих положений вполне достаточно для характеристики современного периода мирового развития как перехода к новой экономической эпохе - к инновационному обществу, экономике, основанной на знаниях, когда значительно возрастает роль инноваций и инновационных технологий. Термин «инновация» он ввел в экономическую теорию и практику в начале XX в. Он определял инновацию, как «...комбинирование новым способом существующих факторов производства, воплощенных в новых заводах, и, как правило, в новых формах, либо новые товары или еще не опробованные методы (производства), либо производство с использованием новых средств производства» [1].

Понятие "инновация" имеет множество классических определений, которые включают в свое понятие: процесс улучшения или изменения, творческую идею, преобразования в экономической, технической, социальной и иных областях, связанные с новыми идеями, изобретениями, открытиями, введением нового, новый подход или конечный результат деятельности.

Таким образом, инновации являются движущим фактором, который ведет к расширению номенклатуры товаров, созданию новых методов производства, к созданию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, открытию новых рынков, притоку инвестиций, а также ведут предприятия к лидерству. Инновация рассматривается как процесс качественного изменения, посредством внедрения новых изделий, удовлетворяющие общественные потребности и дающие экономический эффект.

Деятельность по созданию, освоению, использованию и распространению инноваций называется инновационной. Инновационная деятельность выступает посредником между потребителем и научно-техническим прогрессом. Без инновационной деятельности все новые разработки никогда не получат своей реализации в виде конкретного товара. На сегодняшний день, в условиях жесткой конкуренции, инновационная деятельность является платформой для повышения конкурентоспособности предприятия и удержания его на рынке.

Таким образом, инновационная деятельность - это процесс последовательного превращения идеи в товар через этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства, сбыта.

Активизация инновационной деятельности важна не только для отдельно взятого предприятия, но и для страны в целом. Потому что только при развитии науки, техники и технологий предприятие становится конкурентоспособным. Именно инновационная деятельность способна обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг, обеспечения стабильного развития экономики. Для того, чтобы развиваться, двигаться вперед, совершенствовать свою деятельность необходимы высокие темпы внедрения инноваций, сокращение жизненного цикла продукции, применение современных технологий и знаний, а также высокий потенциал работников.

Изменения в технике и технологии играют ключевую роль в историческом развитии общества, в том числе и экономической системы. В развитых странах повышении эффективности экономики и переход к новому этапу ее роста происходит с помощью внедрения новых технологий, которые создают новые производственные возможности.

Уровень развития характеризуется технологическим укладом. Технологический уклад - совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства; в связи с

научным и технико-технологическим прогрессом происходит переход от более низких укладов к более высоким, прогрессивным [2].

По данным Института экономического прогнозирования Национальной Академии наук Украины почти 60% объема промышленной продукции Украины приходится на 3-й технологический уклад, 38% - на 4-й уклад, около 4% - 5-й уклад.

Сегодня в Украине почти 70% расходов на научно-технические разработки приходится на четвертый и только 23% на пятый технологический уклад, 60% инновационных расходов — на четвертый уклад, 30% — на третий, а на пятый — лишь 8,6% [4].

Инновации определяют будущее развитие предприятия и предполагают значительные изменения в производстве. Предприятия подходят к инновациям в самом широком смысле, используя как новые технологии, так и новые методы работы, осваивая новые методы достижения конкурентоспособности или находя лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве они оказываются достаточно простыми и некардинальными, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве [3].

Сегодня экономическое развитие предприятия, его конкурентоспособность зависит в большей мере от инновационной деятельности, нежели от ресурсных возможностей. Конкурентоспособность, создаваемая на основе ресурсных возможностей, имеет низкую эффективность.

Использование новых технологий, разработка и реализация новых товаров выводят предприятия на новый технологический уровень, обеспечивая технологическое превосходство перед конкурентами, на основе которого и формируются конкурентные преимущества.

Сегодня роль инноваций значительно возросла. Осуществляя инновационную деятельность, предприятия, получают возможность создавать конкурентоспособную продукцию и занимать лидирующие позиции на рынке, что в свое время ведет к расширению границ рынка, к снижению себестоимости товара и притоку инвестиций. Инновационная деятельность, выступая посредником между потребителем и научно-техническим прогрессом дает, возможность предприятию добиться успеха в конкурентной борьбе.

Литература

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 24 – 25.
2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – Инфра-М, – 2010. – С. 477.
3. Портер М.Е. Конкуренция. – СПб., М., Киев: Изд. дом "Вильямс", – 2000.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2011 рік: статистичний щорічник України / Держкомстат України. – К.: Держкомстат України, 2012. – С. 14, 19, 64.

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ МАРКІРУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ

Помазан О.А.
Пічугін Д.Ю.
к.е.н. Кічка Т.О.

Одеський національний політехнічний університет

Сьогодні проблема технологічного маркірування, що відповідає вимогам міжнародних стандартів, найбільше ефективно вирішується застосуванням лазерних технологій. Лазерне маркірування виробів промислового виробництва – це сучасна технологія нанесення зображень на поверхню виробів безпосередньо лазерним променем, заснована на ефекті зміни властивостей (кольору або поверхневої структури) матеріалу.

Дослідженнями у сфері технологічного процесу маркування продукції займалися такі вчені Опьонова І. В., Коломієць Т.М., Павліха Н.В., Романенко О.Л та інші [1].

Метою дослідження є удосконалення технологічного процесу маркірування продукції для підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства машинобудування.

В даний час підприємства машинобудування, знаходяться в складному економічному становищі. Відсутність необхідних інвестиційних ресурсів, низький рівень кваліфікації управлінського персоналу підприємства ускладнює процес адаптації до зовнішніх умов та вповільнює стабільний розвиток підприємства [2].

В якості удосконалення технологічного процесу по маркіруванню пропонується застосування лазерної техніки для нанесення надписів. Практично весь спектр задач на підприємстві ПКО "Концерн "Електромаш", зв'язаних з лазерним гравіруванням і маркіруванням, дозволяє вирішити устаткуванням СО2-лазер, яке використовується для гравірування по дереву, шкірі, склу, пластику, металові з покриттям і без і т.п..

Упровадження нової технології маркірування продукції реле дозволяє скоротити витрати на робочу силу, знижуючи потребу в ній. Упровадження нового обладнання для автоматизації технологічного процесу забезпечить значне зниження дефектів, відходів, браку і переробок. У результаті

використання нової технології значно знизяться витрати на технічне обслуговування і поточний ремонт, на енергію й інше (табл.1).

Таблиця 1.

Витрати на виробництво тягового реле по статтях калькуляції

<i>Найменування показника</i>	<i>Сума витрат до внесення змін в технологічний процес, тис. грн.</i>	<i>Сума витрат після внесення змін в технологічний процес, тис. грн.</i>
Матеріали, тис. грн.: на одиницю на випуск	1,16 6966,61	1,12 6728,41
ПКВ, тис. грн на одиницю на випуск	3,69 22125	3,69 22125
ФОП виробничих робітників, тис. грн.: на одиницю на випуск	4,86 29159,31	4,64 27833,03
Відрахування на соціальне страхування: на одиницю на випуск	1,89 11334,23	1,84 10827,05
Знос інструмента, тис. грн.: на одиницю на випуск	0,4 2398,33	0,36 2156,12
Загально виробничі витрати, тис. грн.: на одиницю на випуск	17,28 103704,73	17,02 102146,58
Виробнича собівартість, тис. грн.: на одиницю на випуск	29,28 175688,21	28,67 171816,19

Таким чином, скорочення тривалості виробничого циклу виготовлення реле супроводжується зменшенням тривалості циклу та приносить подвійну вигоду: дозволяє підприємству скоротити терміни виконання поставок (що стає дуже важливим знаряддям конкурентної боротьби) і забезпечить можливість швидко реагувати на зміни ринкового попиту. Економічний ефект нової технології визначається також і тим, що її впровадження спрямоване на «випрямлення» технологічного шляху предмета праці. Численні операції, насамперед механічні, цілком замінюються однією новою.

Література

1. Павлов В.І., Мишко О.В., Опьонова І.В., Павліха Н.В. Основи стандартизації, сертифікації та ідентифікації товарів: Навчальний посібник. – Київ: Кондор, 2009. – 230 с..
2. Організація і планування машинобудівного виробництва (виробничий менеджмент): Підручник / К.А. Грачова, М.К. Захарова, Л.О. Одинцова й ін.; Під ред. Ю.В. Скворцова, Л.О. Некрасова. – М.: Вища. школа, 2003. – 470 с.
3. Соснін О.С., Казарцев В.В. Виробничий і операційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Європейського Університета, 2001. – 147 с.

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Кобальчинська Є.О.

Одеський національний політехнічний університет

Підприємства в економічній системі будь-якої країни відіграють вагомую роль, тому що є головним чинником економічного зростання. Від ефективної роботи промислового сектору економіки залежить конкурентоспроможність економіки в цілому, позитивне сальдо торговельного балансу, наповнення бюджетів усіх рівнів, створення робочих місць, формування доходів домогосподарств, що, загалом, сприяє забезпеченню економічному зростанню.

Починаючи з кінця 2008 р. в Україні поширюються негативні економічні і супутні їм соціальні тенденції, пов'язані зі світовою фінансовою кризою. Протистояти цим негативним тенденціям повинні також і промислові підприємства, активізуючи свій виробничий потенціал.

Проблеми використання виробничого потенціалу, його зв'язок з розвитком підприємства набули широкого розвитку в роботах багатьох вчених, а саме: Анчишкіна А.І, Абалкіна Л.І, Чернікова Д.О., Мочалова Б.М., Фігурнова Е.Б., Архипова В.М., Лукінова І.І., Репіної І.М. Федоніна О.С., Репіної Т.М., Олексюка О.І., Отенко І.П., Краснокутської Н.С., Должанської І.З, Загорної Т.О., Костирко Л.А. та ін.

Тому питання управління та використання виробничого потенціалу, який є основою сталого розвитку підприємства - дуже актуальні та важливі.

Ефективне використання виробничого потенціалу завжди сприяло стабільному економічному стану будь-якого підприємства, тому є доцільним з'ясувати специфіку прояву цього терміна в нинішніх умовах фінансової кризи.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю.

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Враховуючи вищезазначене, можна сформулювати друге бачення сутності виробничого потенціалу – це складна система наявних та прихованих можливостей підприємства, що виражаються у сукупності виробничих ресурсів, які забезпечують ефективне здійснення виробничого процесу, зокрема максимально можливого випуску об'єму продукції.

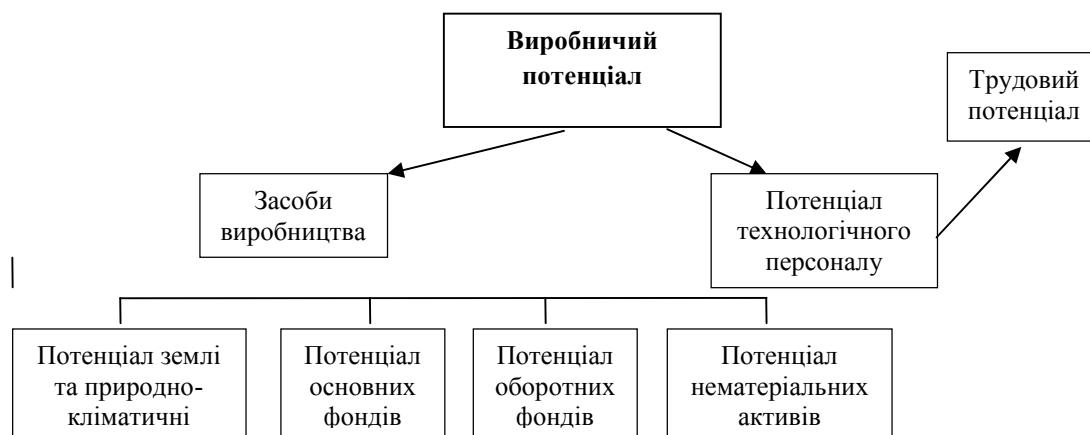


Рис. 1. Структура виробничого потенціалу підприємства (за підходом О.С. Федоніна, І.М. Репіної та О.І. Олексюка.) [1]

Велика роль виробничого потенціалу в удосконалюванні економіки визначає необхідність управління процесом його використання, що, у свою чергу, потребує оцінювання ефективності завантаження потенціалу.

Оскільки виробничий потенціал підприємства являє собою складну систему, то мабуть, рівень ефективного використання його основних елементів можна визначити, керуючись загальними засадами економічного аналізу співвідношення результату й витрат. [2]

У підсумку сукупний потенціал підприємства визначає його технічний рівень, його конкурентоздатність на зовнішніх ринках.

Тому в умовах прискорюваних темпів науково-технічного прогресу й поглиблення міжнародного поділу праці як основний вимірник кінцевого результату функціонування виробничого потенціалу підприємства варто вважати обсяг поставок конкурентоздатної продукції відповідно до державних замовлень і господарських договорів.

Потенціал підприємства діє як основний елемент, який визначає структуру виробництва. Сьогодні виникла необхідність забезпечити сталий поступовий розвиток підприємств щодо досягнення прискореного розвитку нашої країни.

Поняття «сталість», «сталий розвиток» дуже часто розглядаються як синоніми. Стале функціонування – це сукупність якості, кількості, взаємозв'язку елементів системи, які існують у часі та просторі. [3]

Дослідження цього питання дозволяють представити сталість підприємства як сукупність, виробничої, управлінської, екологічної, соціально-економічної сталості. Висновки щодо сталості функціонування підприємства повинні бути засновані на глибокому аналізі усіх сторін діяльності. Тобто, ми можемо в якості критеріїв, використати ступень використання потенціалу підприємства.

Для визначення сталості виділяють функціональні складові, та також необхідно виділити відповідні потенціали. Всі складові передбачають кількісну оцінку на основі традиційних показників у динаміці.

Перелік показників може змінюватися у залежності від специфіки підприємства, галузевої приналежності і т.п. Отже рівень збалансованості цих показників допоможе визначити напрямок підприємства до сталого розвитку.

Висновок. Сталий розвиток підприємства - одна з головних характеристик діяльності підприємства. Щоб визначити стійкість підприємства, динаміку розвитку, необхідно розраховувати показники, які забезпечують фактори виробництва, тобто провести оцінку ефективності використання технічного, технологічного потенціалу та їхню збалансованість. Для цього необхідна система показників, яка ув'язує оцінку, використання виробничого потенціалу з критеріальною оцінкою сталого розвитку підприємства.

Література

1. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2003. - 316с.
2. Формування і розвиток потенціалу промислового підприємства: навч. посіб. для студ. ВНЗ /Є.А.Бельтюков, С.С.Свірідова, Т.І.Черкасова, Л.А.Некрасова; за ред. проф. Є.А.Бельтюкова; ОНПУ – Одеса: Інтерпринт, 2009. - 456с.
3. Кучерова Е.Н. Современный поход к устойчивому развитию предприятия. Вестник ОГУ №9, 2007. - 76-81с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ковтуненко Ю.В.
Малетіна А.А.
Цуркан І.В.

Одеський національний політехнічний університет

Однією з найважливіших передумов економічного успіху будь-якої країни є розвиток інноваційної діяльності. Це пов'язано з тим, що інноваційна діяльність забезпечує країні конкурентоспроможність національної економіки, що і забезпечує її стійкий ріст.

На даний момент в Україні питання ефективної інноваційної діяльності стоїть досить гостро через нестабільну економічну ситуацію в країні, технічне відставання і як наслідок уповільнюються темпи науково-технічного прогресу, темпи розвитку промисловості. Отже, інноваційна діяльність потребує державної підтримки і регулювання для забезпечення збалансованості промислової політики, підвищення ролі інноваційної діяльності в досягненні економічного розвитку країни.

Особливості розвитку та проблеми державного регулювання інноваційної діяльності висвітлювали у своїх наукових працях такі видатні фахівці, як В. Александрова, Ю. Бажал, А. Беляєв, С. Дж. Блейклі, С. Воеводін, А. Гальчинський, А. Гапоненко, В. Геєць, В. Гунський, О. Денщик, М. Долішній, Г. Дробинко, С. Ілляшенко, О. Оболонський, В. Роговий, Д. Стеченко, С. Хорошухін, Н. Чухрай, А. Щеголь, Є. Юдін та ін. Зазначимо, що державне регулювання інноваційної діяльності потребує подальшого дослідження та генезису.

Державне регулювання – це сукупність певних інструментів для здійснення впливу на процеси функціонування тієї чи іншої сфери суспільного життя. Вплив здійснюють відповідні органи держави на базі законодавства. Державними органами влади в Україні, які регулюють інноваційну діяльність є Верховна Рада, Кабінет Міністрів, органи місцевого самоврядування у сфері інноваційної діяльності та інші органи виконавчої влади. Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні здійснюється згідно із Законом «Про інноваційну діяльність», а саме шляхом:

1. Визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
2. Формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
3. Створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
4. Захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
5. Фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
6. Стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
7. Встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
8. Підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [1].

А головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [1].

Окрім Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційну діяльність регулюють й інші законодавчі акти, а саме закони «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», Господарський кодекс України. Розроблено також «Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [4].

Однак наявна законодавча база не відповідає сучасним вимогам, а тому не створює умов і не впливає істотно на розвиток інноваційної діяльності, оскільки відкритими і не вирішеними залишилися деякі питання, які стосуються державної інноваційної політики, інвестування в наукові розробки та програми, побудови інноваційної інфраструктури, процесів навчання і підготовки наукових кадрів тощо [4]. У результаті більшість державних органів, які мають регулювати інноваційну активність в країні і впливати на неї, відіграють роль статистичних спостерігачів.

Сьогодні витрати держави на інноваційну діяльність є мізерними, а приватні інвестиції скоріше хаотичні, ніж системні. Фінансування інноваційної діяльності відбувається на двох рівнях, зокрема:

- на державному рівні;

- на рівні окремих підприємств [3].
- У ЗУ “Про інноваційну діяльність” передбачено такі джерела фінансування [1]:
- кошти державного бюджету України;
 - кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
 - власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
 - власні чи запозичені кошти суб’єктів інноваційної діяльності;
 - кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
 - інші джерела, не заборонені законодавством України.

Окрім державних інвестицій, для ефективної інноваційної діяльності в Україні повинні також залучатися і приватні кошти, бо держава не може повністю забезпечувати інвестування даної сфери, держава лише повинна створювати сприятливі умови. Але на даний момент, українські підприємці не поспішають вкладати кошти у даний вид діяльності. Це пов’язано з нестабільною економічною ситуацією країни, недостатньою розвиненістю інвестиційного та правового клімату та як наслідком ризиками.

Розглянемо найбільш поширені способи стимулювання інноваційної діяльності, які використовуються у різних країнах світу (США, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія):

- Пільгове оподаткування венчурних фірм і фірм, які здійснюють науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
- Пільговий режим амортизаційних відрахувань; прискорена амортизація;
- Інвестиційний податковий кредит;
- Зменшення податку на прибуток венчурних фірм;
- Субсидії на проведення досліджень і розробку нових видів продукції або процесів;
- Оплата витрат на технічну експертизу проєктів, оцінку можливостей патентування результатів проведення НДДКР;
- Система страхування кредитів;
- Податкові пільги у разі придбання передової технології;
- Не обкладаються податками засоби, що вкладаються в ризиковані проєкти [4].

Отже, можна зробити висновок, що Україні необхідно вдосконалювати свої методи урегулювання інноваційної діяльності і прискорювати розвиток інноваційних процесів. А саме Україні необхідно:

1. Створити інноваційне правове середовище, що захищатиме учасників інноваційної та венчурної діяльності від ризиків;
2. Надавати субсидії, пільгові кредити, застосовувати пільгове оподаткування для підприємців, зацікавлених у інноваційній діяльності;
3. Знаходити джерела фінансування інноваційної та венчурної діяльності;
4. Зберігати інтелектуальні кадри, «розум» нації в межах країни;

Отже, державна інноваційна політика має формувати чіткі механізми урегулювання інноваційної діяльності, впроваджувати різноманітні пільги для учасників даної діяльності, створювати сприятливе правове середовище, шукати нові джерела фінансування. І саме це допоможе покращити економічний стан країни, зробити державу конкурентоспроможною на світовому рівні, а як наслідок підвищити рівень життя населення.

Література

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua];
2. Бойко О.М. Теоретичні засади державного регулювання інноваційної діяльності реального сектору економіки України: проблеми та шляхи вирішення / О.М. Бойко // Вісн. Нац. університету водного господарства та природокористування. — №3 (59). — Рівне, 2012. — С.25—35.
3. Дашковська І. Б. Деякі аспекти державного регулювання інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11034/1/06.pdf];
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc].

LEGAL FRAMEWORK OF CROSS-BORDER COOPERATION OF ENTERPRISES

Kravchenko Y.V.

Odessa National Economic University

Relevance of the problem. Nowadays, both foreign and Ukrainian scientists pay attention to the basic level of cross-border cooperation (CBC) – the level of enterprises involved in cross-border cooperation. In the context of globalization and internalisation processes, cross-border cooperation of enterprises is an effective mechanism for: cooperation within cross-border areas; solving of common problems in the border regions of neighbouring countries; the formation of stable economic relations and deepening of the integration processes.

This type of cooperation can be effective only if there is a functional legislative environment.

Analysis of the research and publications. The significant contribution to the research of the legal framework of the cross-border cooperation were made by such scientists as N.Mikula, V.Pyla, T. Tereschenko, O. Garasyuk, F.Vashchuk, V.Kachan, O.Chmyr and others. However, the legal framework of cross-border cooperation enterprises remain under-investigated and require further research.

The aim of the research. The aim of the article is to identify and to analyze the peculiarities of the legal framework of cross-border cooperation of enterprises.

Statement of main results of the research. Cross-border cooperation of enterprises is a phenomenon of modern international economic relations, to which only just started to pay attention the politicians, scientists and experts in the field of cross-border cooperation. It explains the lack of regulations that would explicitly regulate and govern such an economic phenomenon as cross-border cooperation of enterprises. However, the understanding of the many-sidedness of cross-border cooperation of enterprises can provide direction that affect the subject of such cooperation and which are declared in different levels of legislative environment.

Cross-border cooperation of enterprises combines the two components in the context of determining the legal basis of this type of cooperation – rule-making, based on level, and rule-making, based on content (see Figure 1).

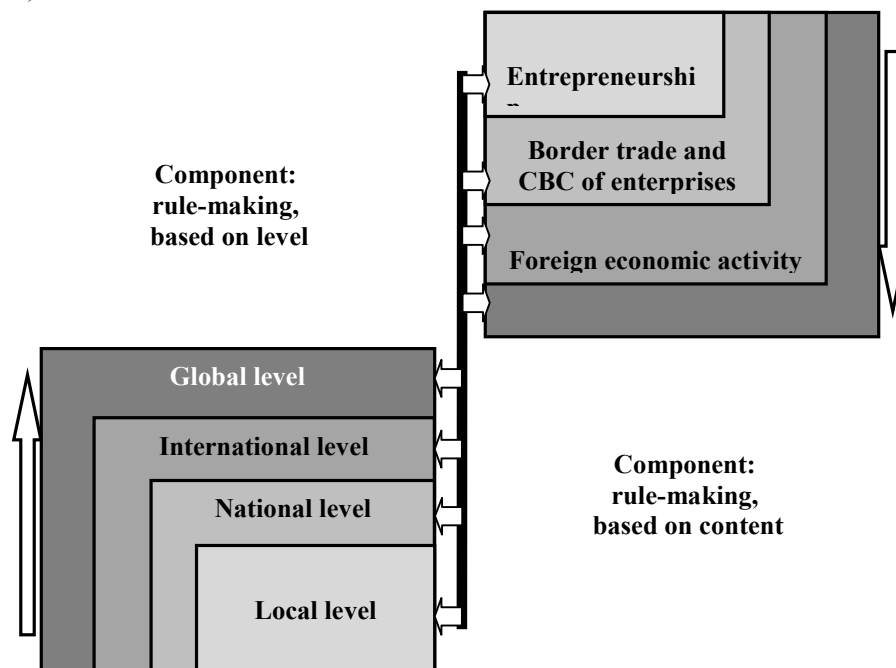


Fig.1. The hierarchical connection between rule-making components of legal groundwork of cross-border cooperation of enterprises

Source: developed by the author.

That's why, normative and legal regulation of cross-border cooperation in Europe and in Ukraine is carried out on following rule-making levels:

- global (legal acts of international institutions);
- international (intergovernmental agreements between two or more states);
- national (legal acts of central authorities);
- local (legal acts of regional and local authorities of public enforcement) [1, p.40].

In turn, the composition of the elements of rule-making, based on the content, of the legal groundwork of cross-border cooperation of enterprises is explained by the level of cooperation that directly and indirectly affect the other levels. Thus, the need to consider the legal support of *entrepreneurship* flow out from the nature of such cooperation as cross-border cooperation of enterprises, which primarily serves as the economic relations between entities on different sides of the border.

On the other hand, cross-border cooperation of enterprises covers the part of *border trade* (export and import), which is performed by legal and physical persons registered in the border area of the country in order to meet their own needs or the needs of the population of the border area through cross-border trade on the basis of international agreements or other relevant documents [2, p.79].

Also, it is not possible to have a complete understanding of the legal framework of cross-border cooperation without consideration of *foreign economic activity of enterprises*, because the CBC of enterprises is a specific form of the latter one.

Moreover, as the cross-border cooperation of enterprises provides a number of other relationships associated with international production and scientific-technical cooperation, the legal basis of this type of cooperation cannot be considered without legal support of *international entrepreneurship*.

In addition, cross-border cooperation is regulated by administrative, economic and technical agreements entered into by local authorities within their powers to resolve the supply of goods and services, joint activities, etc. [3, p.35].

Thus, a systematic consideration of all the above mentioned elements of the legal groundwork will allow objectively and holistically understand the place of the legal framework of cross-border cooperation of enterprises in the system of legal acts regulating foreign economic activity.

Conclusions. The system of legal framework of cross-border cooperation of enterprises creates favourable conditions for the development of cooperation and enhancing the competitiveness of enterprises operating in the border areas. Knowing these realities of legal framework of cross-border cooperation of enterprises in Ukraine not only constitute the main trends of development in the short term, but also determine the type and strength of influence of fundamental factors on the activation of Ukrainian enterprises cross-border cooperation with its European partners. All this suggests the need to review and improve the existing legal framework of Ukraine and its adaptation to the requirements of the world economy. This, in turn, will accelerate the process of real integration of Ukraine into the European Union.

References:

1. Vashchuk F.G., Vashchuk O.M. Important aspects of the legal and normative groundwork of cross-border cooperation in Ukraine. Materials of the International Scientific Conference (Uzhgorod), April, 8-9, 2011. Special edition collection of scientific papers. Geopolitics of Ukraine: history and modernity. - p.39-55.
2. Pavlov P.V. Border trade as a special mode of foreign trade activity: legal support and government regulation. Yurist-Pravoved - 2009, № 3. - p.29-33.
3. The problems of cross-border cooperation development of Ukraine in the enlarged EU: Monograph / Ed. prof. N. Mikula, Ph.D., Assoc. B. Borshevsky, Ph.D. T. Vasylytsya. - Lviv: League Press, 2009. - 436 p.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Людюховська О.Ю.
Черкасова Т.І.

Одеській національній політехнічний університет

Реалізація моделі інноваційного розвитку економіки країни та вирішення завдання комплексної модернізації промисловості роблять безальтернативним необхідність підвищення інноваційної активності промислових підприємств.

У науковій літературі питання зростання інноваційної активності вітчизняних підприємств досить ґрунтовно досліджені у працях відомих учених-економістів. Так В. Геєць, М. Денисенко, А. Гречан, С. Ілляшенко, Б. Малицький, Й. Петрович, Л. Федулова, А. Яковлев та інші зробили значний внесок у вивчення даної проблеми. Разом з тим сьогодні існує об'єктивна необхідність уточнення напрямків та шляхів підвищення результативності управління інноваційним розвитком підприємства.

Це підтверджується зниженням інноваційної активності промислових підприємств за період з 2000 р. по 2012 р.. Так питома вага підприємств, що займалися інноваціями знизилась з 18,0% до 17,4%, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової також впала більше ніж вдвічі (з 6,8% до 3,3%), що свідчить про низький рівень результативності інноваційної діяльності.

Метою роботи є класифікація чинників інноваційного розвитку з позиції оцінки їх впливу на рівень результативності інноваційної діяльності промислового підприємства.

Аналіз чинників, які забезпечують активізацію інноваційної діяльності окремого промислового підприємства, дозволяє запропонувати їх класифікацію у такому розрізі:

- законодавчі - формують правову основу інноваційного розвитку підприємств в Україні. Вони визначають механізми здійснення інноваційної діяльності, розвитку і поширення інновацій, здійснення інноваційної трансформації промисловості;
- організаційно-управлінські - впливають через інституційно-організаційні та управлінські зміни в інноваційній сфері. Вони характеризують структуру та ефективність системи управління інноваційним розвитком промисловості та окремого підприємства;
- фінансово-економічні - визначають умови підвищення інноваційної активності промислових підприємств з урахуванням грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних важелів інноваційного розвитку;
- техніко-технологічні - обумовлюють вибір технологічного тренду як основи реалізації стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств;
- інвестиційні - формують комплекс заходів щодо стимулювання залучення капіталів в інноваційні проекти;
- інформаційні - визначають особливості використання інформаційних ресурсів з метою забезпечення інноваційного розвитку підприємства;
- соціальні - ураховують соціальні наслідки інноваційного розвитку, особливо зміну вимог до рівня кваліфікації та компетентності персоналу;

– екологічні - визначають вплив інноваційних продуктів та технологій на довкілля.

З позиції оцінки їх вагомості для реалізації інноваційної моделі розвитку можна запропонувати їх ділення на глибинні та незалежні:

– глибинні – внутрішні чинники, урахування яких сприяє зростанню результативності інноваційному розвитку підприємства – безперервне формування науково-технічного потенціалу, розвиток умов творчої праці, достатній розвиток інформаційної бази, впровадження організаційних структур, які ураховують особливості інноваційної діяльності;

– незалежні – зовнішні чинники, урахування яких стимулює зростання інноваційної активності окремих підприємств та дозволяє уточнити їх стратегію розвитку – визначення точок зростання науково-технічного потенціалу держави та інноваційної діяльності як основного чинника зростання конкурентоспроможності підприємства, розвиток інноваційної інфраструктури та трансферу технологій, достатність обсягів фінансування.

Таким чином, можна зробити висновок, що в попередніх наукових працях вітчизняних та закордонних вчених було досліджено класифікацію факторів інноваційного розвитку всіх підприємств країни.

Література

1. Городиський Т.І. Інноваційний потенціал: фактори впливу/ Т.І. Городиський; Національний лісотехнічний університет України// Науковий вісник НЛТУ України: зб. Наук.-техн. Праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 276-284.
2. Кузьмін О.Є. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, Т. Кужда. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА УМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ

Романовська Т.Д.
Ковтуненко К.В.

Одеській національній політехнічний університет

Управлінський аналіз - це процес комплексного аналізу внутрішніх ресурсів і можливостей підприємства, спрямований на оцінку поточного стану бізнесу, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем [1,2].

Кінцевою метою управлінського аналізу є надання інформації менеджерам і іншим зацікавленим особам для прийняття адекватних стратегічних рішень, вибору стратегії, яка найбільшою мірою відповідає майбутньому підприємства.

По суті, управлінський аналіз є другою частиною SWOT-аналізу, пов'язаної з виявленням сильних і слабких сторін діяльності підприємства. Поділ стратегічного аналізу на дві частини (аналіз зовнішнього середовища і управлінський аналіз) пов'язана з тим, що за їх проведення повинні відповідати різні служби підприємства. Якщо аналіз зовнішнього середовища є функцією маркетингу, то проведення управлінського аналізу суворо не закріплено за функціональними службами підприємства. Поки тільки в комерційних банках є спеціальна структура, частково відповідає за управлінський аналіз, - служба внутрішнього аудиту.

Управлінський аналіз є частиною стратегічного менеджменту, спрямованої на виявлення і детальне розуміння стратегічно важливих аспектів діяльності підприємства, стратегічних проблем. У процесі такого аналізу необхідно виявити відповідність внутрішніх ресурсів і можливостей підприємства стратегічним завданням забезпечення і підтримки конкурентних переваг підприємства, завданням задоволення майбутніх потреб ринку. Отже, маючи внутрішню спрямованість по об'єкту (внутрішня діяльність підприємства), управлінський аналіз, тим не менш, орієнтований на вимоги зовнішнього середовища. Націленість на перспективу, на відповідність зовнішнім вимогам і стратегічним завданням підприємства відрізняє управлінський аналіз від існуючого в радянський період аналізу господарської діяльності.

Необхідність проведення управлінського аналізу визначається декількома факторами [2]:

– по-перше, він необхідний при розробці стратегії розвитку підприємства і в цілому для реалізації ефективного менеджменту, оскільки є важливим етапом управлінського циклу;

– по-друге, він необхідний для оцінки привабливості підприємства, з точки зору зовнішнього інвестора, визначення позиції підприємства в національних та інших рейтингах;

– по-третє, управлінський аналіз дозволяє виявити резерви і можливості підприємства, визначити напрямки адаптації внутрішніх можливостей підприємства до змін умов зовнішнього середовища.

У результаті проведення внутрішнього аналізу підприємства можна виявити ряд моментів [1,2]:

– переоцінює або, навпаки, недооцінює себе підприємство;

- переоцінює або недооцінює воно своїх конкурентів;
- яким вимогам ринку воно надає занадто велике чи, навпаки, занадто мале значення.

А результати аналізу повинні змусити персонал підприємства зрозуміти і прийняти необхідність змін.

Важливість і необхідність проведення управлінського аналізу визначається також зміною парадигми управління в перехідній економіці поступовим переходом від виробничої до маркетингової орієнтації управління в поєднанні зі зміною логіки планування. У сучасних умовах, коли підприємства обмежені в можливостях розширення ресурсного потенціалу, аналіз внутрішніх можливостей і ресурсів підприємства повинен стати відправною точкою розробки стратегії підприємства та планування його діяльності.

Оскільки об'єктами управлінського аналізу є: управлінська проблема, управлінське рішення і система управління підприємством (організацією), отже, створення комплексної системи управлінського аналізу (КСУА) повинно відбитися на кожному з них.

1. Наявність трьох об'єктів управлінського аналізу передбачає існування трьох можливих альтернативних шляхів формування КСУА і трьох принципово різних підходів до її оцінки:

- через аналіз каталогу управлінських проблем;
- через аналіз безлічі прийнятих управлінських рішень;
- через аналіз функціонування системи управління підприємством (організацією).

2. Створення КСУА за допомогою аналізу управлінських проблем представляє собою реалізацію причинно-наслідкового аналізу і дозволяє розробити систему управлінського аналізу, яка буде в максимальному ступені підходити до існуючої зовнішньому середовищі конкретного підприємства. На підставі даного підходу може бути розроблений типовий макет КСУА, відповідний для всіх підприємств, що знаходяться в тій же зовнішньому середовищі, ведуть господарську діяльність одного напрямку. До недоліків даного підходу слід віднести вразливість системи управлінського аналізу при зміні зовнішнього середовища і характеру діяльності підприємства.

3. Створення КСУА за допомогою аналізу управлінських рішень являє собою експертний аналіз формалізованих засобів управління та результатів їх застосування. Іншими словами, аналізується банк даних з управлінських рішень, що приймаються на конкретному підприємстві та їх наслідків. На підставі даного підходу може бути розроблений типовий макет КСУА, що складається з окремих, легко комбінованих функціональних блоків. Кожен блок відповідає набору взаємопов'язаних управлінських рішень, що охоплюють один напрямок господарської діяльності підприємства: постачання, збут, виробництво і пр. Блоки, у свою чергу, розбиваються на підблоку, що регламентують окремі управлінські рішення: оформлення відвантаження товару (продукції), запуск нового виробу, проведення рекламної компанії та ін. Рівень дроблення управлінських рішень визначається цілями створення КСУА у кожному конкретному випадку окремо.

До недоліків даного підходу слід віднести[2]:

- складність збору первинної інформації, тому що ряд управлінських рішень не має документального підтвердження;
- тривалість виявлення ефективності управлінських рішень, встановлення взаємозв'язку між окремим управлінським рішенням і результатом господарської діяльності.

4. Створення КСУА є допомогою аналізу системи управління підприємством, являє собою самий трудомісткий варіант, тому що вимагає проведення повного системного аналізу системи управління підприємством та всіх її функціональних блоків. Високі результати можуть бути досягнуті за рахунок використання функціонально-вартісного аналізу.

Функціональні та лінійні організаційні блоки аналізуються на предмет визначення можливості делегування їм конкретних робіт та операцій управлінського аналізу з мінімальними витратами при інших рівних. Встановлюється передбачувана схема розподілу підготовчих, розрахункових і безпосередньо аналітичних робіт за існуючими підрозділами.

У разі недоцільності використання існуючих блоків розробляється організаційне забезпечення спеціалізованих підрозділів, що забезпечують функціонування КСУА.

Література

1. Управленческий анализ: Учеб. пособие/ М.А. Вахрушина. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 432с.
2. Филиппова С.В. Управленческий анализ: теория и практика. Цикл «Современные управленческие технологии». Мультимедийное учебно-методическое пособие. – Киев: АВРИО. – 2004. – 336 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

Ткаченко А.Н.
к.е.н., доц. Котова М.В.

Одеський національний політехнічний університет

В сучасних умовах господарювання, а саме в умовах постійно зростаючої конкуренції з боку як зарубіжних, так вітчизняних суб'єктів господарювання, підприємства змушені знаходити нові шляхи

підвищення своєї конкурентоспроможності та способи здобуття конкурентних переваг. На сьогоднішній день стає все важче конкурувати в епоху XXI століття - епоху глобальних змін, саме тому все вагомішого значення набуває інноваційна діяльність підприємств. Нововведення стають ваговою рушійною силою підприємств та передумовою їхнього подальшого розвитку. Для того, щоб підтримувати цю сферу на високому рівні необхідно розробляти та впроваджувати управлінські інновації.

Дослідженням проблем розробки та впровадження управлінських рішень займалися ряд зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як П. Друкер, М. Хаммер, Дж. Чампі, К.Маркхем, І.Массакі, В.Грін'юв, В.Горник, Д.Кокорін, Ю.Морозов, Л.Федулова та ін. Але не дивлячись на значну зацікавленість дослідників до проблематики інноваційної діяльності, деякі питання все ж залишаються не достатньо вивченими. Досі актуальними залишаються проблеми розробки та безпосередньо впровадження управлінських інновацій на практичному рівні.

Метою даної роботи є розкриття сутності управлінських інновацій, дослідження проблем розробки та впровадження управлінських інновацій на практичному рівні.

Для того, щоб краще зрозуміти сутність управлінських інновацій, спочатку варто розкрити поняття «інновація».

Інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу у нову техніку чи технологію, у нові форми організування виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методи планування тощо. Управлінські інновації розкривають нові форми та методи планування, організування, регламентування праці та виробництва, а також у сферах ціноутворення, мотивації і оцінки результатів діяльності. Підставою для управлінських інновацій є зміна завдань, які розв'язує підприємство, що, викликано об'єктивними причинами, які відбуваються в зовнішньому середовищі [3].

Під управлінською інновацією узагальнено розуміється результат розробки і провадження нових принципів, методів і структур управління, що змінюють внутрішнє середовище підприємства відповідно до змін у його зовнішньому середовищі [2].

Управлінські інновації включають організаційні інновації, інновації в плануванні, мотиваційні інновації, інновації в контролі, в навчанні персоналу, а також в оцінці та ефективності використання персоналу управління підприємством.

Протягом значного періоду часу в практиці українських підприємств управлінські інновації розглядалися, швидше, як виключення, а не правило ефективної діяльності підприємства. З однієї сторони, управлінські інновації є більш вигідними, ніж технічні чи технологічні, адже для їх впровадження не вимагається значних фінансових ресурсів, а з іншої сторони – вони є більш складними та ризикованими. Реалізація управлінських інновацій тягне за собою певні зміни в діяльності підприємства на різних рівнях та різних сферах, в тому числі зміни ділової культури, поведінки, зміни звичок і уявлень персоналу про управління та господарську діяльність підприємства.

Необхідність впровадження управлінських інновацій, в основному, виникає через потребу вирішення певних зовнішніх чи внутрішніх по відношенню до підприємства проблем або через необхідність уникнути ситуації загрози, незадоволення. Необхідно пам'ятати, що інновації у сфері управління є локальними, тобто досвід їх впровадження в одній компанії може не мати цінності для іншої, а також відмінності зарубіжної та вітчизняної корпоративних культур та специфіку бізнесу у разі використання певних «шаблонів». Необхідно модифікувати та коригувати готові управлінські рішення або ж розробляти принципово нові, які поєднують різні елементи проблеми та шляхи її вирішення яким розумінням внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства. Тож перед початком процесу розробки управлінського рішення необхідно чітко визначити мету, для досягнення якої розробляється інновація [1].

Для подальшого впровадження управлінської інновації необхідне внутрішнє визнання, тобто схвалення з боку персоналу підприємства. Працівникам необхідно донести необхідність впровадження інновації, їм варто показати можливі вигоди від її реалізації. Також може стати необхідним зовнішнє визнання, тобто схвальна оцінка незалежних спостерігачів та експертів.

Основними чинниками, які перешкоджають впровадженню управлінських інновацій на підприємствах, є: відсутність достатнього обсягу фінансових можливостей для формування управлінського потенціалу; недостатня кваліфікація управлінського персоналу; відсутність інформації про ефективні нововведення в сфері управління та можливості одержати кваліфіковану допомогу, консультації [3].

Для вирішення проблеми реалізації управлінських інновацій на підприємстві необхідно розробляти відповідну систему управління інноваційною діяльністю. В основу цієї системи доцільно закласти ідеї декомпозиції складних процесів на основі проектного підходу та створення своєрідного управлінського «конвеєра». Основи інноваційної діяльності більшості організацій не визначені та відповідно не формалізовані. Тому для реалізації кожної управлінської інновації потрібно виконати значний обсяг робіт, що значно ускладнює реалізацію нових ідей. Для формування цих основ необхідно визначати основні функції та завдання кожного відділу та конкретних працівників в процесі реалізації інновації, правила роботи організації, а також потрібно налагоджувати відповідний документообіг.

Отже, не дивлячись на те, що управлінські інновації являються невід'ємною складовою діяльності організацій та запорукою їх конкурентоздатності, впровадження таких інновацій ускладнена низкою проблем як теоретико-методичного, так і прикладного характеру. Зокрема, направлення подальших досліджень визначається необхідністю створення відповідних процедур розробки та реалізації управлінських інновацій.

Література

1. Карлинская Е.В. / Внедрение управленческих и социальных инноваций на российских предприятиях, как путь преодоления кризиса[Электронный ресурс] / Е.В. Карлинская // Веб-сайт компании ООО «ИннИТ». – Режим доступа: <http://www.rpm-consult.ru/pdf/article18.pdf>.
2. Плешу Г. Управлінські інновації як головний чинники реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г.Плешу, С.С. Шаповал, Г.С.Фоменко // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1 (31). – С.193-199.
3. Прокопишин Л.П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах. / Л.П. Прокопишин // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. – 2008р. - №628. - С. 628-633.

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОГО КОЛЕКТИВУ

Філіппова М.О.
к.е.н., доц. Станіславик О.В.

Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Організаційна структура менеджменту інноваційного колективу повинна встановлювати чіткий взаємозв'язок різних завдань усередині колективу, підкоривши їх досягненню певних цілей. Кінцевим результатом логічно продуманої організаційної структури є загальне підвищення ефективності роботи інноваційної організації.

Розробка організаційної структури інноваційного колективу починається з формування тих вимог, що ставляться перед колективом.

В основі проектування організаційної структури інноваційного колективу повинна лежати концептуальна модель організації досліджень і розробок, що враховує вплив усіх факторів на цей процес і знаходить своє вираження в ієрархії цілей, на основі яких повинна бути побудована збалансована структура.

При проектуванні організаційної структури інноваційним колективом враховується вся сукупність факторів раціональної побудови структури. Виходячи з ієрархії цілей інноваційного колективу, визначається необхідність створення нових підрозділів, розширення завдань і функцій існуючих підрозділів. Склад самостійних підрозділів і визначення їхнього статусу може здійснюватися з використанням типових норм часу на дослідницькі, інженерні і технічні роботи при проектуванні організаційної структури менеджменту колективу.

З проектуванням організаційної структури менеджменту інноваційного колективу безпосередньо пов'язана проблема формування кадрів фахівців. Можливості раціонального поділу праці і забезпечення ефективної роботи колективу у вирішальній мірі залежать від того, наскільки досконало система заміщення посад фахівців необхідної кваліфікації.

Для своєчасної і якісної реалізації завдань і функцій інноваційної організації необхідні відповідна кваліфікація, професійний рівень, науковий і виробничий стаж й інші якості персоналу. При цьому для кожного конкретного інноваційного колективу може бути встановлена строга потреба у фахівцях того чи іншого профілю. З цього випливає, що однією з основних характеристик колективу є кількісний і якісний склад персоналу, що повинен забезпечити високоефективне виконання необхідних завдань і функцій інноваційної організації.

Домінуючий фактор, що впливає на чисельність вчених і фахівців інноваційного колективу, – це спланований чи фактичний обсяг робіт з інноваційної програми. Обсяг робіт в основному визначається трудомісткістю і періодичністю вирішення завдань (робіт) інноваційної організації і використанням інформаційних технологій і ЕОМ.

Структура і чисельність фахівців інноваційної організації, необхідних для реалізації певних її функцій, залежить від кількісних і якісних параметрів проведених досліджень і розробок.

Інтегральною оцінкою організаційної структури менеджменту інноваційного колективу вважаються витрати на утримання персоналу, що залежать від якості і кваліфікації фахівців, методів організації їхньої роботи, норми менеджменту для вчених і фахівців відповідного рівня ієрархії, рівня використання ЕОМ при вирішенні тих чи інших завдань [2].

Організаційна структура менеджменту інноваційного колективу відображає його особливості:

1. чисельність підрозділів і організації в цілому;
2. витрати на утримання фахівців;
3. тривалість і трудомісткість досліджень і розробок;
4. рівень автоматизації розв'язуваних завдань;
5. кількість фахівців із кваліфікаційно-посадових категорій;
6. рівень їхньої заробітної плати;
7. технічно обґрунтовані норми часу на роботи.

Це дозволяє проводити кількісний аналіз варіантів сформованих структур менеджменту інноваційної організації з урахуванням прийнятого критерію.

Ефективним засобом оцінки організаційної структури менеджменту інноваційного колективу служить моделювання ситуацій, що можуть виникнути в процесі його роботи.

У процесі побудови моделі й на основі її аналізу виділяються дві стадії:

- побудова концептуальної моделі і формалізація концептуальних уявлень;
- дослідження моделі й інтерпретація її результатів.

Побудова концептуальної моделі полягає у виділенні найістотніших істотних сторін об'єкта з погляду проведеного аналізу. До основних принципів побудови моделі відносяться:

– опис тільки тих елементів системи, що є істотними з погляду вирішення поставленої проблеми;

- одержання нової, невідомої інформації про об'єкт дослідження;
- вивчення моделі повинно бути більш доступним, ніж її дослідження в реальних ситуаціях.

Дослідження моделі проводиться в такій послідовності:

- виділення основних проблем і постановка завдань;
- збір емпіричної інформації й аналіз вихідних даних;
- формування моделі: розробка принципів опису, допустимих вимірюваних параметрів і критеріїв якості моделі;
- проведення обчислень з метою вивчення зміни результатів у залежності від зміни умов функціонування моделі;
- перевірка вірогідності результатів експерименту.

Послідовність етапів і операцій при формуванні організаційної структури менеджменту інноваційного колективу представлена в такий спосіб:

- визначення складу робіт програми;
- створення нормативної бази трудомісткості робіт програми;
- формування нормативно-довідкової інформації, що містить у собі наступні реквізити: коефіцієнти виконання і паралельності робіт програми в розрізі підрозділів і колективу в цілому, ефективний фонд робочого часу персоналу;

– чисельність підрозділів, мінімальна чисельність підрозділів;

– норма керованості менеджера колективу і його заступників, плановий рівень автоматизації робіт програми, плановий коефіцієнт завантаження підрозділів, максимально допустима трудомісткість організації;

– визначення необхідної чисельності фахівців з функцій організації;

– розподіл чисельності фахівців із кваліфікаційно-посадових категорій у межах кожної функції між функціональними підрозділами;

– розподіл чисельності фахівців із кваліфікаційно-посадових категорій усередині функціональних підрозділів;

- формування структури функціональних підрозділів;
- формування організаційної структури менеджменту колективу;
- визначення трудомісткості і тривалості досліджень і розробок, витрат у розрізі бюро, секторів, підрозділів і організації в цілому;
- визначення рівня завантаження підрозділів організації.

Оцінка організаційної структури інноваційного колективу здійснюється з урахуванням мінімуму витрат на утримання фахівців. Значення інших показників виступають як обмеження, тобто для подальшого аналізу вибираються варіанти з показниками, що наближаються за своїм значенням до запланованої величини.

Змістовна постановка завдання моделювання організаційної структури інноваційного колективу зводиться до наступного. Володіючи повним набором робіт, властивим розглянутому колективу, необхідно класифікувати всі роботи з приналежності до певних функцій і згрупувати роботи в групи за спільністю основних ознак. Стосовно таких груп можна формувати функціональні структурні підрозділи організації, визначати межі їхньої компетентності, вимоги до фахівців, розробляти раціональні процедури робіт з інноваційної програми.

Серед класифікаційних ознак, поєднання яких характеризує роботи, можна назвати:

- об'єкти (підрозділу), до яких відноситься робота;
- відношення робіт до функцій організації;
- вид і складність роботи;
- методи, використовувані для виконання робіт;
- зв'язок із зовнішніми підрозділами.

Імітаційна модель допомагає приймати науково обґрунтоване рішення при формуванні організаційних структур інноваційних колективів з обліком виникаючих у дійсності ситуацій.

Одним з важливих результатів імітаційного моделювання організаційної структури колективів є визначення кількості фахівців різної кваліфікації в розрізі бюро (секторів), відділів і організації в цілому, що дозволяє обґрунтовано розробляти і реалізовувати кадрові заходи щодо забезпечення виконання завдань інноваційної організації.

Моделювання структури інноваційної організації на стадії технічної пропозиції (завдання) на інноваційну програму створює передумови для раціонального розподілу обмежених трудових, фінансових і матеріальних ресурсів інноваційної організації, що виражається в реорганізації підрозділів, створенні нових підрозділів, формуванні цільових інноваційних колективів.

Незалежно від типу інновацій їхня результативність, насамперед, визначається рівнем кваліфікації персоналу. Тому необхідно відбирати таких вчених та інженерів, що найбільшою мірою здатні висувати нові ідеї і працювати в нових напрямках науки і технології без постійного контролю інноваційних менеджерів. Допитливість, ініціативу варто вважати важливими факторами успішної роботи фахівця. Він повинен мати відповідну освіту, інтелектуальні здібності вище середніх, бути професіоналом у своїй галузі знань, уміти використовувати свої знання, уміння і навички для досягнення намчених результатів.

Література

1. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. Видання 3 – е, вип. та доп. /За редакцією В.О. Василенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 440 с.
2. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФИРМА – М, 2010. – 432 с.

МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Хасанова А.В.
к.е.н., доц. Станіславик О.В.

Одеський національний політехнічний університет

Персонал інноваційної організації, як правило, приходиться підбудовувати під невеликі щорічні зміни портфеля замовлень у міру розширення сфери діяльності організації або при припиненні деяких великих робіт чи програм. При призначенні фахівця на посаду визначається рівень його діяльності (менеджер сектора, групи, рядовий науковий співробітник чи інженер, технік). Це важливо як для виконання робіт програми, так і для підтримки оптимального соціально-психологічного клімату в організації.

Також варто добре продумати співвідношення між чисельністю фахівців і допоміжного персоналу. Воно визначається обсягами експериментальних і теоретичних робіт, вимогами, пропонованими до обслуговування складних приладів і устаткування, а також обсягом діловодства.

Після того, як визначені рівні діяльності, варто уважно розглянути вимоги до кандидата на кожну посаду: до спеціальних знань, кваліфікації, рівня теоретичних і практичних навичок. Корисно мати письмовий опис таких кваліфікаційно-посадових вимог. Це особливо важливо тоді, коли прийом кандидатів на посаду проводиться не тим підрозділом, де їм прийдеться працювати. Особливої уваги вимагають ті пункти вимог до кандидата на посаду, у яких визначається схильність до фундаментальних теоретичних чи до проектно-прикладних досліджень. Підбір кандидатів варто вести з урахуванням цих факторів.

Іноді неможливо знайти фахівців, що цілком відповідають вимогам, пропонованим до кандидатів на посаду. Там, де така невідповідність велика, може знадобитися перегляд структури штатного розпису в залежності від складу програм для виявлення можливості внесення таких змін, що дозволяють повніше використовувати потенціал найбільш здатних кандидатів на посаду в нових умовах.

Для набору персоналу рекомендується підключати досвідчених вчених і розроблювачів, що можуть брати участь у співбесідах з кандидатами при прийомі на роботу випускників вузів. Крім того, їм корисно налагоджувати контакти з факультетами вузів, що готують кадри для цікавлячої їх галузі досліджень.

Варто також подбати, щоб для нових фахівців були передбачені певний статус і функції в організації.

Яким би попереднім досвідом не володів фахівець, тільки що прийнятий в організацію, він зіштовхується з новими проблемами. Потрібно інформувати його про завдання й основні напрямки діяльності підрозділу, систему науково-технічного обслуговування в ресурсах, якими можна користуватися фахівцям при виконанні програм.

Після того, як фахівець зайняв своє місце в організації, варто подбати, щоб з початку роботи оцінювався його професійний ріст. Це часто досягається формальною оцінкою результатів роботи, у ході якої визначають здатність фахівців виконувати свої функції. Така оцінка проводиться раз у рік чи у півріччя.

У великих організаціях просування персоналу може викликати труднощі. Беручи до уваги, що своє просування фахівець сприймає як важливий фактор, що визначає не тільки його доходи, але й, що ще важливіше, становище в організації, варто розглядати підвищення в посаді з урахуванням таких положень:

- пропоновані вимоги фахівцеві і його колеги повинні вважати справедливими як у частині умов даної організації, так і в частині аналогічних посад в інших організаціях;
- просування повинно ґрунтуватися на безсторонніх, об'єктивних оцінках і не залежати тільки від думки безпосереднього начальника фахівця;
- досягнуті фахівцем результати, на основі яких відбувається просування, повинні бути пов'язані з виконанням дорученої йому роботи. Наприклад, фахівця, що виконав відповідальну роботу програми, не можна оцінювати за якістю підготовлених ним наукових звітів;
- при вирішенні питання про підвищення в посаді незмінно враховувати організаційну структуру підрозділу.

Однак варто пам'ятати, що часто фахівці приносять більше користі, працюючи поодиноці або з невеликою групою. Необхідно тому передбачити для більш продуктивних фахівців високі посади, що дозволяють їм працювати самостійно. Існує багато систем оцінки для просування фахівців, у яких враховуються наведені поняття. Одна з найбільш простих і ефективних — оцінка фахівця експертною комісією. У неї входять найбільш авторитетні фахівці організації. Комісія детально вивчає діяльність фахівця, думку про нього менеджерів різних рівнів, його реакцію на оцінку і повідомляє про своє рішення вищому менеджменту організації.

Випускники вузів – основний контингент осіб, прийнятих в інноваційний підрозділ. Їх довго потрібно вчити, перш ніж вони почнуть давати віддачу, максимально використовуючи свої можливості. Робота з персоналом, що приводить до повного використання їхнього потенціалу, вкрай важлива для підвищення якості роботи підрозділу.

Існує три напрямки поліпшення роботи з персоналом:

- підвищення якості їхньої роботи як фахівців, а коли можливо, і як інженерів-практиків, що впроваджують у програму результати своїх робіт. Це розширює кругозір і підвищує цінність фахівця;
- розвиток усіх конкретних міждисциплінарних досліджень, наприклад, проектування матеріалів із заданими властивостями, що являють собою особливий інтерес;
- розвиток управлінських навичок фахівців для підготовки в перспективі до призначення їх на більш високі посади.

При проведенні фундаментальних чи пошукових досліджень фахівець росте найбільш швидко, коли працює з більш досвідченими колегами. Починаючий фахівець повинен не тільки працювати під наглядом досвідченого фахівця в обстановці взаємної поваги, але й розширювати свої наукові контакти, регулярно зустрічаючись з представниками наукових центрів, університетів й інших організацій.

Підготовка фахівців для роботи з інноваційних програм дотепер не одержала достатнього розвитку. Це змушує вживати заходів з організації підготовки таких фахівців у процесі роботи шляхом організації циклів лекцій, що дозволить заповнити прогалини в їхній освіті.

Підготовка фахівців як кандидатів на посади менеджерів – важливий аспект діяльності інноваційної організації. Підготовка і висування на ці посади її ж фахівців переважніше, ніж запрошення їх зі сторони. Така підготовка починається з оцінки здібностей кандидатів виконувати більш відповідальні функції, прагнення брати на себе їхнє виконання. Для кандидатів створюють умови, в яких вони можуть розширити досвід адміністративної роботи. Потрібно також із самого початку детально знайомити майбутніх менеджерів інноваційних підрозділів з фінансуванням інновацій, тому що фінанси — вкрай обмежений ресурс, що визначає масштаби досліджень і розробок.

Великі інноваційні організації мають, як правило, ієрархічну організаційну структуру. Однак можна звернути увагу й на те, що розвиваються нові структури, які радикально відрізняються від традиційних, наявних в звичайних організаціях. Основними особливостями таких нових структур є:

- широка участь фахівців у прийнятті рішень (на відміну від централізованих структур);
- безпосереднє спілкування в групі, а не випуск регламентуючих інструкцій;
- взаємна довіра, а не розпорядництво як інтегруюча сила організації;
- безпосередній менеджер – помічник при внутрігруповому і між-груповому спілкуванні, а не представник влади.

Організація, що базується на подібних відносинах, характеризується як "органічна". При розгляді організації цього типу формуються риси творчого колективу:

- творче вирішення проблем пов'язане з великим ризиком, часто носить хиткий і непередбачений характер;
- люди творчого типу;
- зазвичай цілком віддаються своїй роботі, вникають у суть розв'язуваних проблем, не втрачаючи з виду перспективи і масштабів;
- сприйнятливі до будь-яких ідей, правильно їх оцінюють;
- надають перевагу вільним, не запланованим дослідженням, які можна швидко припинити і перейти до пошуку нових альтернатив, ідей, аналізу рекомендацій і думок самих різних осіб і організацій;
- переходять до вирішення конкретних проблем повільніше, ніж особи з меншими творчими здібностями;
- не схильні до конформізму, ставлять під сумнів думку авторитетів, запропоновані рішення проблем.

Очевидно, найбільш характерною рисою фахівців творчого типу є їхня переконаність у відсутності авторитетів, жагуче бажання керуватися власними переконаннями і гіпотезами.

Слід зазначити, що в будь-якій інноваційній організації є фахівці, що виконують нетворчі функції, але вони можуть успішно працювати й в організаціях більш твердого типу. Проте дані міркування важливі для тих організацій, у яких прагнуть до мотивування інноваційної діяльності як при підборі персоналу, так і при виборі стилю менеджменту творчими фахівцями.

Мотивацію поведінки будь-яких фахівців не можна зводити тільки до грошових факторів, як визнано в даний час багатьма. В останні роки був проведений ряд досліджень потреб, мотивації і моральних факторів, що визначають поведінку фахівців [2].

У робочій обстановці їхні основні потреби зводяться до наступного:

- винагорода,
- задоволеність роботою,

- відповідальність,
- гарні умови праці,
- статус в організації.

Сильний прояв будь-якої потреби мотивує її задоволення. Звідси випливає, що виявлення таких потреб і створення умов, при яких людина може задовольняти їх, одночасно виконуючи поставлені перед ним завдання, будуть мотивувати підвищення ефективності інновації. З цього також випливає, що повне задоволення всіх потреб небажане, оскільки не залишиться стимулів для досягнення поставленої мети. Таким чином, неповне задоволення потреб бажане. Є всі підстави думати, що фахівці виявляють особливу енергію тоді, коли прагнуть до досягнення швидше особистих цілей. У результаті дослідження, проведеного в підрозділі середніх розмірів, були виділені такі фактори.

1. Першорядні фактори:

- високі оклади (у порівнянні з іншими організаціями);
- зручна система відпусток;
- можливість службового росту;
- можливість розвитку здібностей і підвищення кваліфікації;
- робота, завершивши яку, можна пишатися і заслужити похвалу колег;
- цікава робота під керівництвом видатного фахівця;
- гарна лабораторія, кабінет, майстерня, прилади, устаткування;
- ефективне планування роботи;
- відсутність навантажень, не пов'язаних з основною роботою.

2. Другорядні фактори:

- надбавки і додаткові виплати до заробітної плати;
- статус;
- відношення до отриманих результатів фахівців інших організацій;
- відсутність понаднормових робіт;
- воля при виборі тематики робіт;
- спорт і суспільні заходи;
- чітко визначена робота.

Знання другорядних факторів і потреб дозволяє менеджменту не витратити зайвих зусиль на їхнє задоволення.

На персонал ці фактори і відповідні потреби впливають найбільш сильно. Однак фахівці менш, ніж менеджери, зацікавлені в їхньому задоволенні.

Загальний висновок про застосування спонукальних стимулів для мотивації інноваційного персоналу полягає в наступному. Менеджери повинні ставити перед фахівцями нові проблеми, що вимагають для їхнього вирішення більш глибоких і різнобічних знань у порівнянні з тими, котрими вони володіють. Ці проблеми повинні носити довгостроковий характер, а фахівці бути впевнені в тому, що успішне їхнє вирішення буде сприяти просуванню по службі. Фахівцям варто надати можливість мати у своєму розпорядженні необхідні ресурси — сучасні прилади й устаткування, допоміжний персонал для їх обслуговування, підвищувати кваліфікацію у відповідності з завданнями, що стоять.

Мистецтво управління відіграє важливу роль у результативності організації. Зазвичай облік факторів, що визначають позитивну мотивацію, приводить до зростання продуктивності праці. Разом з тим не завжди фактори продуктивності пов'язані з задоволеністю роботою. Іноді люди задоволені роботою тому, що мало завантажені чи практично не працюють.

Сучасні теорії мотивації поділяються на дві категорії: змістовні і процесуальні.

Змістовні ґрунтуються на тому, що існують внутрішні спонукання, які змушують людину діяти.

У процесуальних теоріях мотивація поведінки особистості визначається не тільки потребами. Вона є також функцією сприйняття і сподівань особистості, пов'язаних з даною ситуацією, і можливих наслідків обраного нею типу поведінки.

Найбільш відомі з процесуальних теорій теорія чекань, теорія підкріплення, теорія справедливості, модель Портера-Лоулера [3].

Теорія чекань акцентує увагу на тому, чому люди вибирають певну лінію поведінки і на поясненні такого вибору. Ця теорія представлена роботами американського філософа і соціолога Віктора Врума. Вона виходить із припущення, що в багатьох ситуаціях люди свідомо оцінюють альтернативні лінії поведінки і вибирають ту, котра, на їх думку, приводить до потрібного для них результату. Ця теорія включає три головні перемінні:

Чекання ("витрати праці" — "результат") — це передбачуваний взаємозв'язок між діями і результатами, причому під дією розуміється свідоме поведіння, контрольоване людиною, а під результатом — майбутні події, що можуть і не знаходитися під контролем людини, тобто їхня поява носить імовірний характер. Чекання варіює від 0 до 1. Якщо в людини немає певного уявлення про можливість завершити дану роботу вчасно, то чекання близьке до 0, якщо він упевнений, то дорівнює 1;

Валентність ("результат" — "винагорода") — сила переваги людини у відношенні даного результату. Кожен результат має деякий імовірний рівень бажаності. За будь-який досягнутий результат людина хоче одержати певну винагороду;

Інструментальність ("виконання" — "результат") — передбачуваний взаємозв'язок між двома наслідками (між одержанням позитивного результату роботи й одержанням обіцяної винагороди).

Теорія чекань здобуває особливу важливість для науковців, тому що в процесі їхньої діяльності звичайно спостерігаються більші можливості вибору того чи іншого шляху вирішення поставленого завдання, ніж у працівників, характер роботи яких не носить яскраво вираженого пошукового характеру.

Теорія підкріплення базується на принципі – можна змінити поведінку шляхом підкріплення його бажаних проявів і ігнорування небажаних.

Теорія справедливості допускає, що люди суб'єктивно визначають відношення отриманої винагороди до витрачених зусиль і потім порівнюють його з винагородою інших осіб, що виконують аналогічну роботу.

Модель Портера-Лоулера являє собою комплексну процесуальну теорію мотивації, що включає елементи теорії чекань і теорії справедливості.

Боротьба за винагороди, статус і престиж в організації, коли фахівці нижніх рівнів прагнуть поліпшити своє становище за рахунок кращої посади, яку займають. В інноваційній організації це служить джерелом постійного тертя, особливо між управлінськими й інноваційними підрозділами. Розв'язання таких конфліктів на користь фахівців, як це часто буває, може викликати в менеджерів глибоке несхвалення.

Організації повинні створювати механізми для розв'язання конфліктів усіх типів. Вони можуть приймати форму "побічної винагороди" (як свідчення престижу), надання іншої цікавої роботи, залучення для усунення конфлікту вищестоящого менеджменту чи створення свого роду посередницьких груп, у складу яких підбираються фахівці з відповідними даними. Безумовно, останній метод переважніший, але застосовується рідко, оскільки конфлікти важко усунути без небажаних наслідків.

У різних ситуаціях вимагаються різні типи менеджменту, а отже, і менеджери, що враховують специфіку конкретної обстановки. Можна виділити два типи менеджменту: авторитарний (цільовий) і консультативний (соціально-емоційний) [2]. У практиці роботи інноваційних організацій жоден з цих типів менеджменту не може бути реалізований у чистому вигляді. Вони завжди присутні одночасно, і один з них може лише злегка домінувати над іншим. При усій важливості менеджменту для інноваційних організацій, у яких необхідно мотивувати роботу персоналу, зміст цієї функції менеджменту вимагає спеціального розгляду. Нижче наведені типові обов'язки менеджерів таких організацій.

Менеджер інноваційного підрозділу працює в рамках визначених вимог. Він повинен планувати, здійснювати й обґрунтовувати інноваційну діяльність довіреного йому підрозділу і впроваджувати результати діяльності своєї організації. Особлива увага при цьому повинна приділятися правильному вибору інноваційної програми, контролю над її ефективним виконанням і використанням результатів. Нарешті, він відповідає за ефективне виконання програми у всіх її аспектах.

Для менеджера програм з розробки інновацій зовсім необхідна гарна професійна наукова чи інженерна підготовка. Крім того, бажано, щоб він мав спеціальну підготовку і в галузі менеджменту бізнесом. Йому необхідний солідний досвід менеджменту інноваційних програм чи близьких до них за змістом функцій. Менеджер повинен досконально знати продукцію і технологію роботи організації, розуміти принципи розробки її політики, доброзичливо ставитися до персоналу, мотивувати його ініціативу при виконанні доручених робіт.

Менеджер повинен уміти правильно підбирати фахівців при призначенні їх на посаду, просувати чи переміщати, розробляти плани підготовки і підвищення кваліфікації персоналу. Постійним завданням менеджера є регулярне проведення атестації усіх фахівців. Необхідно також уміти делегувати повноваження підлеглим й одночасно перевіряти, як вони ними користуються.

Менеджер інноваційного підрозділу виконує такі функції:

- формує структуру підрозділу, встановлює принципи підбору, підготовки персоналу і здійснює інші заходи для забезпечення кадрової політики;
- визначає чи рекомендує методи і форми матеріального стимулювання й інші види заохочення персоналу;
- визначає чи рекомендує склад устаткування, необхідного для ефективного проведення інновацій;
- підтримує потрібне співвідношення між обсягами фундаментальних і прикладних досліджень і розробок, проведених усередині і поза організацією;
- орієнтує окремі інноваційні програми на досягнення найбільш перспективних цілей;
- встановлює реальні терміни завершення інновацій і досягнення поставлених цілей, контролюючи їхнє дотримання;
- розробляє програми підвищення ефективності інновацій;
- бере участь у переговорах при укладенні договорів на розробку і впровадження інновацій.

Він повинен знати, який підхід до проблеми найбільш ефективний, чи може завдання бути вирішене наявними силами, чи варто залучити додаткові ресурси і скільки це буде коштувати.

Таким чином, менеджер сучасної інноваційної організації повинен прагнути поєднати в собі знання всіх аспектів менеджменту й уміння реалізувати їх у процесі своєї творчої роботи. Він повинен також: мати уявлення, проникливість, розважливість і здоровий глузд; бути цілісною, що викликає довіру, особистістю; уміти вести ділові переговори і знаходити взаємоприйнятні рішення; виявляти твердість при прийнятті рішень, наполегливість, розвиваючи свої підрозділи, і мужність при виборі напрямків інноваційної діяльності.

Література

1. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. Видання 3 – е, вип. та доп. /За редакцією В.О. Василенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 440 с.

2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 2009.
3. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФИРМА – М, 2010. – 432 с.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

Шереметьєва Д.К.
к.е.н., доц. Ковтуненко К.В.

Одеський національний політехнічний університет

Інтенсивний розвиток економічних процесів, що відбуваються сьогодні в організаціях громадського харчування України, все більше вимагає аналітичної інформації з різних її ознаками. Сучасна ринкова економіка являє собою складний механізм взаємодії попиту і пропозиції, виробників і споживачів. Економічні процеси, що відбуваються в організаціях громадського харчування вимагають достовірної та оперативної інформації про витрати.

Управлінський облік - це нова комплексна галузь економічних наук. У цьому його велика перевага, тому що саме на стику наук, при використанні різних наукових методів відбуваються суттєві прориви до нових знань і технологій.

Управлінський облік - це інтегрована система внутрішньогосподарського обліку, що надає інформацію про витрати і результати діяльності як всієї організації, так і її окремих структурних підрозділів, призначену для прийняття тактичних (оперативних) і стратегічних (прогнозних) управлінських рішень.

Управлінський облік призначається для вирішення внутрішніх завдань управління і є його «ноу-хау». На відміну від фінансового, управлінський облік суб'єктивний і конфіденціальний, але саме він несе основне навантаження забезпечення прийняття управлінських рішень.

Управлінський облік - це ідентифікація, вимір, збір, систематизація, аналіз, розкладання, інтерпретація і передача інформації, необхідної для управління господарськими об'єктами. Це система, що забезпечує керівництво фірми інформацією, необхідною для прийняття рішень та ефективного управління. Правильно поставлений управлінський облік дозволяє отримати інформацію, необхідну для розстановки пріоритетів у діяльності фірми і планування подальшої роботи, надає базу для оцінки перспективності можливостей, що відкриваються і постачає механізмами контролю за виконанням прийнятих рішень.

Управлінський облік володіє можливістю вирішити чотири головні проблеми, що охоплюють різні періоди часу:

1. Облік заборгованості - минуле;
2. Прийняття рішень - справжнє;
3. Контроль - справжнє;
4. Планування - майбутнє.

Процес впровадження системи управлінського обліку вимагає дотримання таких основних умов: чітке формулювання цілей і завдань проекту, наявність фахівців в області управлінського обліку, активну участь вищого керівництва компанії (реалізація проекту "зверху-вниз"), наявність ресурсів, виділених для цього завдання.

У сучасних умовах управлінський облік через свої функції виступає в якості основного інформаційного фундаменту управління внутрішньої діяльністю організації торгівлі, її стратегією і тактикою.

Тактика управлінського обліку включає: організацію, облік, контроль, мотивацію, аналіз і регулювання раніше прийнятих рішень, а також відповідальність за їх виконання.

Стратегія управлінського обліку представляє систему аналізу, прогнозування, планування та координації управлінських рішень, що визначають розвиток організації на тривалий період.

Так як вузловим моментом в інтеграції є зіставлення витрат і доходів від продажів, то найбільш важливими для управлінського обліку стають операції управління витратами, управління доходами і управління результатами через вплив як на витрати, так і на доходи.

Об'єктами управлінського обліку в підприємствах громадського харчування є витрати (поточні і капітальні) і доходи організації та окремих її структурних підрозділів - центрів відповідальності; внутрішнє ціноутворення, що припускає використання трансфертних цін; бюджетування і система внутрішньої звітності. Управлінський облік і система бюджетування необхідні не тільки великим і середнім, але і малим підприємствам. Бюджетування на підприємствах громадського харчування в справжніх умовах орієнтоване на споживача і носить прогнозний характер, оскільки ґрунтується на неповній інформації та недостатньою визначеності. Тому в процесі бюджетування визначається мета розвитку на короткостроковий період або перспективу, а всі приватні рішення використовуються як умови для досягнення мети.

В умовах централізованої планової економіки теоретичні розробки та інструкції з питань організації системи управлінського обліку і контролю і насамперед контролю над витратами впроваджувалися в практику роботи організацій лише частково і, в більшості випадків, формально. Це повною мірою можна віднести і до організацій громадського харчування.

Управлінський облік на підприємствах громадського харчування наближений до об'єкта управління як функціонально, так і в часі.

Інформація управлінського обліку необхідна для забезпечення:

контролю - за допомогою порівняння фактичних результатів з плановими; бюджетування - за допомогою деталізації кількісних і вартісних показників.

Рішення відмічених завдань в обліковій практиці організацій громадського харчування показує порядок дослідження взаємозв'язку між різними інформаційними обліково-аналітичними системами, сутності та місця управлінського обліку, зарубіжного досвіду обліку витрат і бюджетування.

У сучасних ринкових умовах в організаціях громадського харчування виникає необхідність постійного вишукування резервів зниження собівартості, прогнозування ринкової ціни виробленої продукції, прийняття альтернативних рішень для успішного проведення фінансової та інвестиційної політики.

Перш за все мова йде про вдосконалення управлінського обліку в частині класифікації витрат за ознаками, місцями виникнення, центрами відповідальності стосовно підприємств громадського харчування, а також про розробку системи аналізу, бюджетування та контролю витрат, впровадження комп'ютерних систем обробки інформації.

Удосконалення управлінського обліку, спрямоване на підвищення ефективності управління діяльністю підприємств громадського харчування, за допомогою досягнення високого рівня достовірності показників фінансово-господарської діяльності, реалізації низки додаткових аналітичних можливостей інформаційного забезпечення, прийнятих рішень у сфері оптимізації виробничих програм, управління господарською діяльністю структурних підрозділів визначає актуальність теми дослідження.

Організація і методика управлінського обліку в сучасній економічній літературі є однією з найбільш дискусійних тем. Окремі теоретичні та методологічні питання управлінського обліку знайшли своє відображення у працях провідних зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: Безруких П.С., Бородкіна О.С., Бутинця Ф.Ф., Валуєва Б.І., Вахрушиної М.А., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Друрі К., Єфіменка В.І., Задорожного З.В., Івашкевича В.Б., Карпової Т.П., Керімова В.Е., Ластовецького В.О., Нападівської Л.В., Нідлза Б., Палія В.Ф., Пушкара М.С., Сопка В.В., Стукова С.О., Ткача В.І., Ткач М.В., Хорнгрена Ч., Форстера Дж., Чумаченка М.Г., Шеремета А.Д., Яругової А. та ін., Серед зарубіжних авторів можна виділити дослідження Ю. Вебера, Ч. Гаррісона, К. Друрі, Х.Ю. Кюппер, Р. Манна, Е. Майера, Б. Нідлза, Ф. Тейлора, І. Фольмута, Д. Хана, Д. Хаггінс, П. Хорвата. У вітчизняній і зарубіжній обліково-аналітичній теорії та практиці досить повно розроблені окремі елементи управлінського обліку, які, перш за все, застосовні до промислових організацій. В даний час існує об'єктивна потреба в методичних розробках в області управлінського обліку, які передбачають організаційні та галузеві особливості підприємств і організацій громадського харчування. Зазначені проблеми теоретичного, методичного та практичного характеру зумовили вибір напрямку дослідження, визначили його мету і завдання.

Основні проблеми організації системи управлінського обліку на підприємствах і в організаціях громадського харчування:

Перша група проблем носить теоретичний характер, що визначається, перш за все, розкриттям значення, ролі і місця управлінського обліку в системі управління організацією. В даний час в зарубіжних і вітчизняних наукових і практичних публікаціях висловлюються різноманітні точки зору на сутність, місце і роль управлінського обліку в системі фінансово-господарської діяльності організації.

Бухгалтерський облік визначається ринковими, фінансово-економічними умовами, в яких він функціонує. При побудові управлінського обліку в організаціях громадського харчування необхідно приймати до уваги всі галузеві особливості.

Під терміном «громадське харчування» розуміється сукупність підприємств різних організаційно-правових форм і громадян-підприємців, що займаються виробництвом, реалізацією продукції і організацією її споживання.

Заклади харчування має високий показник оборотності капіталу, що забезпечує короткий період окупності вкладень. Дана перевага знижує економічні ризики і підвищує інвестиційну привабливість галузі.

Діюча на підприємствах громадського харчування практика управлінського обліку та інформаційна база для прийняття управлінських рішень не повною мірою відображають специфічні особливості галузі, такі як поділ виробничих циклів (заготівельні, доготовочні), висока ємність сировини. Вивчення характерних для діяльності підприємств громадського харчування особливостей забезпечить можливість вдосконалення управлінського обліку і застосування прогресивних систем обліку витрат у відповідності з сучасними методами управління. Друга група проблем пов'язана з організацією та методикою управлінського обліку витрат на підприємствах громадського харчування.

В реальних умовах функціонування ринкового механізму в рамках управлінського обліку виникає необхідність удосконалення і формування чіткої системи обліку та контролю витрат на виробництво продукції, зокрема повною мірою відноситься до обліку, аналізу та бюджетування витрат в управлінні організаціями громадського харчування. На сучасному етапі розвитку економіки управлінський облік придбав чітку функціональну спрямованість, конкретність, адресність. Однак на його організацію накладають відбиток організаційно-технологічні особливості, що повною мірою характерно і для організацій громадського харчування.

Література

1. Вахрушина М.А. Управлінський облік. Підручник. - М.: Фінанси і статистика, 2009.
2. Керімов В.Е. Управлінський облік. Підручник. - М.: ІКЦ «Маркетинг», 2009.

ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Щьокіна Є.Ю.
д.е.н., проф. Філіппова С.В.

Одеський національний політехнічний університет

Постійні зміни зовнішнього середовища та загострення конкуренції в сучасних умовах господарювання змушують підприємства шукати нові засоби забезпечення конкурентоспроможності та шляхи набуття конкурентних переваг, вимагають прискорення розроблення і виведення на ринок інноваційної продукції машинобудування, підвищення гнучкості виробничо-збутових можливостей та зростання мобільності апарату управління. Стійкість на ринку, конкурентні переваги підприємств можуть бути досягнуті завдяки їх інноваційній діяльності. Але стан виживання, в якому знаходиться значна кількість вітчизняних підприємств, призводить до протиріччя між стратегічними та поточними завданнями, знижує сприйнятливості підприємств до інновацій.

Тому питання *впровадження управлінських інновацій* на промислових підприємствах є особливо актуальним на сьогоднішній день.

Ця проблематика розробки та впровадження інновацій висвітлювалася переважно у ряду праць західних дослідників: П.Друкер, М.Хаммер та Дж.Чампі, К.Маркхем, І.Массакі та вітчизняних дослідників, таких, як В.Грінюв, В.Горник, Д.Кокорін, Ю.Морозов, Л.Федулова

Метою роботи є аналіз *впровадження управлінських інновацій* на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах традиційні засоби забезпечення конкурентоспроможності підприємства вже не здатні гарантувати довгострокові переваги на ринку. Величезне значення для довгострокового збереження конкурентоспроможності підприємства набуває його унікальна система управління. Тому впровадження організаційно-управлінських інновацій є єдиним засобом забезпечення неповторності та ефективності системи управління підприємством. Це зумовлено тим, що управлінські інновації носять індивідуальний характер для кожного підприємства [1]. Інновації стають основною рушійною силою підприємств та передумовою їхнього розвитку.

Під організаційно-управлінськими інноваціями розуміється впровадження новацій на підприємстві, діяльність яких пов'язана з управлінням підприємства та організацією його діяльності, яка дозволяє досягти росту показників результативності, якості, ефективності, функціонування системи управління підприємства і досягнення цілей, які перед нею ставляться.

Можно виділити такі стадії впровадження організаційно-управлінської новації:

- інвенція - поява ідеї інновації;
- ініціація - дослідження та перевірка можливості втілення ідеї внаслідок використання інформаційних технологій;
- дифузія - втілення ідеї, яка здатна підвищити ефективність діяльності конкретних підрозділів чи підприємства загалом [2].

Досвід з впровадження концепцій або методів *інновацій* показує, що застосування сучасних, інноваційних інструментів, орієнтованих на світові стандарти, стало необхідним пунктом в управлінні на підприємстві. Проте інноваційна діяльність має певні особливості і пов'язані з ними проблеми, які ускладнюють пошук і обґрунтування менеджерами варіантів рішень, здатних забезпечити ефективну їх діяльність. Можливості удосконалення управління виникають з доступності великої кількості концепцій і методів, які підтримують цей процес.

Впровадження у виробництво нових технологій потребує приведення змісту і організації виробництва, кваліфікації та наукового рівня у відповідність з вдосконаленими технологічними системами. Розглянемо у таблиці впровадження інновацій на промислових підприємствах України за 2010-2012 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України за 2010-2012 роки

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	21,9	237	296	78	7,7
2011	23,0	314	609	228	4,9
2012	21,6	242	580	165	4,4

З приведених даних можна побачити, що впровадження інновацій на промислових підприємствах України зменшується. Тому, для ефективного вирішення завдань впровадження організаційно-управлінських інновацій потрібні підготовлені для цього люди, які повинні розвиватися як працівники і як особистості.

За рахунок рекомендацій та застосування організаційно-управлінських інновацій, таких як: формування та вдосконалення управлінських інформаційних систем; запровадження нових методів, форм бухгалтерського обліку; формування дієвої, ефективної системи управління якістю продукції;

вдосконалення бізнес-планування, стратегічного планування; розробка нового мотиваційного механізму; реформування системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів; застосування нових форм роботи з персоналом - підприємство може домогтися успіхів і результатів ефективності діяльності.

Висновки. Для забезпечення необхідних умов успішного функціонування підприємства потрібно розробляти відповідну систему управління інноваційною діяльністю та відповідних заходів на підприємстві. Ретельна розробка заходів та рекомендацій у кожній з зазначених сфер при реалізації організаційно-управлінських інновацій в діяльність підприємства, дозволить керівництву розробити чіткий план дій щодо впровадження змін. Тоді в свою чергу За рахунок рекомендацій та застосування організаційно-управлінських інновацій підприємство може домогтися успіхів і результатів ефективності діяльності.

Література

1. Чухрай, Н.І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання / Н.І. Чухрай // Інновації: проблеми науки і практики. - Харків: ІНЖЕК, 2006. – 107 с.
2. Тоцький, В.І. Організаційний розвиток підприємства: навч. посіб / В.І. Тоцький, В.В. Лавриненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 247 с.
3. Волкова О.І. Інноваційний розвиток промисловості України / Під ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
4. Головне управління статистики «Статистичний щорічник» <http://www.gorstat.kiev.ua>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Киртока М.М.
Назарова В.В.
Щьокіна Є.Ю.

Одеський національний політехнічний університет

Актуальність. Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності є одним із основних факторів зростання економіки. В фінансуванні інноваційної діяльності та низькому рівні інвестиційної активності в інноваційному секторі економіки України однією із ключових проблем є реалізація стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку, за допомогою якої можна розглянути проблеми та перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку України, що зокрема являється актуальним на сьогоднішній день.

Інвестиційні ресурси є одним з найважливіших факторів економічного зростання країни та одночасно загальним показником соціально-економічного розвитку держави. В поєднанні з інноваціями інвестиції формують ключовий принцип управління інвестиційно-інноваційною діяльністю: інвестиції ефективно реалізуються лише за умов упровадження науково-технічних досягнень, в той час, як інноваційний розвиток потребує масштабної інвестиційної підтримки [1]. Тому питання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні є особливо актуальними сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інвестиційно-інноваційної політики та інноваційного розвитку держави займалися багато вітчизняних науковців, зокрема: В.М. Геєць, Л.М. Борщ, Т.Й. Товт, О.Є. Кузьмін, Г.І. Климкова, М.В. Гаман, Л.І. Федулова, Б.А. Малицький, А.С. Попович та інші.

Метою роботи є дослідження основних тенденцій, визначення проблем та перспектив інвестиційно-інноваційного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні Україна стоїть на порозі глобальних перетворень в економіці. В таких умовах проблема інвестиційно-інноваційного розвитку є однією з найголовніших і потребує негайного вирішення. На жаль, інвестиційно-інноваційний клімат в Україні не може бути охарактеризований як сприятливий, він не відповідає потребам економіки та рівневі розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в промислово розвинутих країнах. Це пов'язано з низкою проблем, які існують сьогодні: нестабільність нормативно-правової бази; постійні коливання курсу національної грошової одиниці; політична нестабільність; недостатній рівень розвитку валютного регулювання; низький рівень забезпечення привабливості об'єктів інвестування, інвестиційної діяльності банків, розвитку та функціонування парабанківської системи; недостатня кількість вільних економічних та офшорних зон [3].

Інвестиційно-інноваційна діяльність є дуже важливим засобом соціально-економічного зростання та розвитку держави, вона сприяє модернізації економіки, підвищенню конкурентоспроможності, розвитку національного внутрішнього ринку. Інноваційна складова інвестування є головним елементом успіху, який залежить від того наскільки ефективно зможе держава, суспільство, суб'єкти господарювання підпорядкувати свою діяльність інтересам прогресивного розвитку. Також важливим є використання нових знань, набутого досвіду, на основі яких відбувається створення сприятливого середовища для генерації нових ідей, їх апробації та впровадження у виробничу діяльність.

Інвестиційно-інноваційна діяльність є дуже привабливою для зовнішніх інвесторів та має дуже великий потенціал для розвитку. Вона сприяє оновленню основних виробничих фондів на якісно новому рівні; створенню додаткових фінансових ресурсів, які можна використовувати для подальшого розвитку. Також з'являється можливість економити трудові та матеріально-сировинні ресурси, виробляти більш

якісну продукцію, і як наслідок більш конкурентоспроможну. Все це є передумовою для формування інноваційного потенціалу країни, який в майбутньому забезпечить високий дохід інвестору.

Україна має великий потенціал для розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, чому сприяє її великий внутрішній ринок, значний промисловий та сільськогосподарський потенціал, а також вигідність геополітичного положення. Для його ефективного використання та розвитку економіки країни необхідно створити ефективну систему стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності українських підприємств, а саме:

- створити стабільну та дієву законодавчу базу;
- забезпечити спрямування інвестицій у пріоритетні сфери національної економіки та стимулювати інвестиційну діяльність суб'єктів економіки;
- розширити бюджетне фінансування, а також забезпечити доступність і підвищити попит на кредитні ресурси;
- створити відповідну інфраструктуру, що передбачає формування інституцій ринку, розширення джерел інвестування та забезпечення вільного переливання капіталу;
- забезпечити впровадження інвестиційних проєктів, що сприяє реалізації цілей соціально-економічного розвитку держави, підвищує технічний рівень та конкурентоспроможність національного виробництва;
- сприяти заохоченню та захисту іноземних інвестицій шляхом гарантування стабільної інвестиційної діяльності та дотримання прав і інтересів суб'єктів інвестування.

Однією з головних проблем, що сьогодні заважає підприємствам розвиватися, є відсутність фінансування. Сьогодні існує багато джерел фінансування, які можуть використовуватися підприємствами при здійсненні інноваційної діяльності, зокрема: власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові засоби; залучені фінансові засоби, одержані від продажу акцій, пайових та інших внесків трудових колективів, громадян і юридичних осіб; грошові кошти, що централізуються об'єднаннями підприємств; кошти позабюджетних фондів і державного бюджету; кошти іноземних інвесторів. Власним джерелам фінансування приділяється особлива роль для суб'єктів господарювання в Україні через обмеженість зовнішніх джерел інвестицій у формі позикових і залучених коштів. За рахунок власних коштів українських підприємств також фінансується основний обсяг капіталовкладень, однак співвідношення між власними і позиковими коштами є трохи іншим, ніж у закордонних підприємств. Основну частину інвестиційних ресурсів закордонній практиці становить власний капітал підприємства, особливо в капіталомістких видах економічної діяльності. На нашу думку, таке домінування самофінансування пояснюється певними перевагами: підвищується стійкість, надійність підприємства, зменшується залежність від зовнішнього середовища, не збільшується загальна сума витрат за рахунок витрат на залучений капітал.

Таким чином, залучення іноземних коштів за нестачі внутрішніх фінансових ресурсів є прийнятним і привабливим шляхом для вирішення багатьох проблем українських підприємств[3].

Вирішення проблем, які існують сьогодні в інвестиційно-інноваційному секторі України, потребує комплексного підходу та вимагає створення та розвитку таких джерел фінансування, які зарекомендували себе в провідних країнах світу. Так, необхідно створити відповідну інноваційну інфраструктуру, основним елементом якої є венчурні фонди. Також важливим є створення спеціальних лізингових компаній, які стимулюватимуть інноваційну діяльність; пошук шляхів підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів та визначення пріоритетних напрямків інвестування.

Висновки. Отже, розвиток інвестиційно-інноваційного сектору України є одним із стратегічно важливих завдань, від реалізації якого залежить динаміка соціально-економічного розвитку та можливість впровадження новітніх технологій в національній економіці України. Формування системи стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в нашій країні покликане вирішити проблеми, які сьогодні існують в економіці країни. Саме від успішної реалізації та ефективного функціонування даної системи великою мірою залежить розвиток інвестиційно-інноваційного механізму і, як наслідок, економічне зростання України та її вихід на міжнародну арену, як повноправного суб'єкта господарювання.

Література

1. Монографія / Денисенко М.П., Михайлова Л.І., Грищенко І.М., Гречан А.П. та ін.; За ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – С. 10
2. А. Ф. Бондаренко, Т. А. Васильєва, О. С. Грищенко // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стали економічне зростання : праці Шостої міжнародної наукової конференції студентів і молодих учених. Частина 5. / ред. кол. Ступін О. Б. (голова) та ін. – Донецьк : ДонНУ, 2005. – С. 176-178
3. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових статей. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2010. – С. 161-165
4. Національна економіка / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Т.Л.Желюк, Т. М. Попович. - К. : Знання, 2011. – С. 320-325
5. Череп А. В., Ясир А. М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як фактор ефективного розвитку підприємства / Череп А. В. // Вісник Хмельницького національного університету. 2009. – № 1. – С. 159-161.38

ВЫБОР КРИТЕРИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

к.э.н., доц. Юхименко Б.И.
Самороковская Ю.А.

Одесский национальный политехнический университет

Задачи управления запасами составляют один из наиболее многочисленных классов задач принятия решений в организационном управлении. Решение этих задач имеет важное значение в развитии рыночной экономики. Правильное и своевременное определение оптимальной стратегии управления запасами, а также нормативного уровня запасов позволяет управлять оборотными средствами, экономить площади для хранения, уменьшить потери, связанные с хранением и многое другое. Одним словом, можно повысить эффективность использования ресурсов.

Критерием оптимизации при определении эффективной стратегии управления запасами являются финансовые затраты. К ним относятся затраты на пополнение запасов, их хранение и запасы, связанные с различными договорными обязательствами. В литературных источниках предлагаются самые разнообразные составляющие цели оптимального управления запасами. Средние суммарные потери как критерий приводятся в работе [1]. Помимо таких затрат как критерий включается эффективность логистических операций [2], так как современная логистика требует новых подходов к выбору критерия задачи управления запасами [3].

Много работ по управлению запасами посвящено учету несвоевременной доставки товаров. В работе [4] рассмотрены задачи синтеза систем управления запасами с учетом запаздывания по управлению для дискретных объектов.

В рассматриваемой работе в качестве критерия оптимизации рассматриваются следующие затраты:

- стоимость товара при пополнении запасов;
- затраты на хранение товара, включающие все расходы, связанные со складированием и выполнением других логистических операций;
- затраты на организацию маркетинговых функций и отправки товара;
- штрафы за несвоевременное удовлетворение запроса.

Математическая модель задачи зависит от объемов поставок пополнения запасов. Они могут быть нелимитированными или лимитированными. В случае если порции поставок не определены, то модель задачи относится к непрерывной оптимизации и целевая функция имеет вид:

$$R = \min_{t_0} \int_{t_0}^T (c_1(x(t)) + c_2(y(t)) + c_3(z(t)) + c_4(z(t))) dt$$

$[t_0, T]$ – плановый период,

$x(t)$ – количество пополняемого запаса, как искомая величина, зависящая от времени,

$y(t)$ – наличие товара на складе в момент выполнения заказа,

$q(t)$ – количество затребованного товара,

$z(t) = x(t) + y(t) - q(t)$ – наличие товара на складе после выполнения заказа

Перечисленные величины являются параметрами, от которых зависит величина финансовых расходов.

$c_1(x(t))$ – расходы на пополнение запасов,

$c_2(y(t))$ – расходы, связанные с хранением,

$c_3(z(t))$ – штраф за несвоевременное удовлетворение спроса,

$c_4(z(t))$ – расходы на маркетинговую службу.

Модель задачи относится к классу дискретной оптимизации, если пополнение запасов осуществляется партиями. Тогда целевая функция, т.е. критерий оптимизации, записывается следующим образом:

$$R = \min \sum_{k=1}^N \{c_{1k}x_k + c_{2k}y_k + c_{3k}z_k + c_{4k}z_k\}$$

где N – количество интервалов времени в рассматриваемом плановом периоде,

k – текущий номер интервального времени, рассматриваемый как единица времени, в течение которого выполняется процедура движения товара,

x_k – количество пополняемого запаса в момент интервального времени k ,

y_k – наличие товара на складе в k -ый момент выполнения заказа,

z_k – наличие товара на складе после k -ого момента выполнения заказа.

Величини Y_k , Z_k могут быть выражены через X_k , означающего объем пополнения товара.

C_{1k} - расходы на пополнение запасов в момент интервального времени k ,

C_{2k} – расходы, связанные с хранением запаса в момент интервального времени k ,

C_{3k} – штраф за несвоевременное удовлетворение спроса в момент интервального времени k ,

C_{4k} – расходы на маркетинговую службу в момент интервального времени k .

Ограничивающие условия при выборе оптимальной стратегии формируются для каждого конкретного случая и их вид также зависит от характеристики пополняемых объемов (запасов?).

Полученная оптимальная стратегия позволяет не только вовремя управлять финансами, но и организовать транспортные средства для доставки и отправки товаров, своевременную рекламу и общение с поставщиками и потребителями товара.

Литература

1. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами. – СПб.: Питер, 2001. – 384с.
2. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики. – СПб.: Питер, 2003.
3. Лукинский В.В. Управление запасами в цепях поставок: оптимальный размер заказа. – Ставрополь: ГОУ ВПО «СевКавГТУ», 2007.
4. Смагин В.И., Смагин С.В. Адаптивное управление запасами с учетом ограничений и транспортных запаздываний // Вестник Томского государственного университета. Управление, вычислительная техника и информатика. 2008. №3 (4). С.19-26.

ІНСТИТУЦІЙНІ ОДИНИЦІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Яшкіна О.І.

Одеський національний економічний університет

Верховна Рада України визначає такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003-2013 роки [1]:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства;
- виробництво засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів і пов'язаних з транспортом пристроїв та обладнання, комплектуючих виробів, розробка та впровадження новітніх технологій для їх складання (виготовлення).

Реалізація стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності здійснюється через систему загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля.

Вважаємо за необхідне запровадити систему стратегічних маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку в Україні [2]. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» не визначає системного підходу до їх визначення, мова йдеться тільки про державні пріоритети. Але інноваційна економіка передбачає інноваційну спрямованість більшості підприємств країни, складання стратегічних та середньострокових планів інноваційного розвитку підприємств, галузей та регіонів. На чому ж можуть ґрунтуватися інноваційні плани, як не на планах науково-технологічного розвитку? Необхідно врегулювати попит на інновації з боку підприємств України та пропозицію НТП з боку наукових організацій.

Система стратегічних маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку України – це комплекс заходів, які сприяють визначенню пріоритетів в наукових дослідженнях на всіх рівнях: держави, регіонів, галузей та підприємств.

На думку автора, до визначення пріоритетів наукового розвитку України необхідно залучати всі інституціональні державні одиниці. Необхідно, щоб підприємства вирішували результати яких НДДКР вони можуть в середньостроковому або стратегічному періоді впровадити у виробництво. Необхідно, щоб регіони визначали, які наукові дослідження чи розробки будуть сприяти їх інноваційному розвитку. Необхідно, щоб галузеві комітети визначали не тільки середньострокові напрями інноваційного розвитку, а також напрями наукових досліджень, які сприяють цьому розвитку.

У таблиці наведено структуру формування національної системи стратегічних маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку.

Таблиця
Структура формування національної системи стратегічних маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку

Напрями стратегічних маркетингових досліджень	Ким формуються	Термін формування	На якій основі розроблені	Ким затверджуються
Державні пріоритетні напрями розвитку науки і техніки	Кабінетом Міністрів України із залученням Національної академії наук України, галузевих академії наук, центральних органів виконавчої влади	на 10 років	державної цільової програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України	Верховною Радою України
Державні пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок	Держінформнауки за участю інших зацікавлених центральних органів виконавчої влади, Національної академії наук України та галузевих академії	до 5 років	у рамках пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки з метою забезпечення їх реалізації	Кабінетом міністрів України
Галузеві пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок	центральні органи виконавчої влади галузей	до 5 років	у рамках державних пріоритетних напрямів з метою забезпечення інноваційного розвитку галузі	галузевими колегіями центральних органів виконавчої влади галузі
Регіональні пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок	виконавчими органами місцевого самоврядування	до 5 років	у рамках державних пріоритетних напрямів з метою забезпечення інноваційного розвитку регіону	Верховною Радою Автономної Республіки Крим та обласними радами
Пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок підприємства	підприємством	до 5 років	у рамках стратегій інноваційного розвитку підприємства і необхідних для цього науково-технологічних дослідженнях	Органами управління підприємства

Про визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та про визначення державних тематичних пріоритетів наукових досліджень і науково-технічних розробок вже йшлося вище. Дослідження за цими напрямами ведуться з 2008 року. Автор вважає, що до перших двох тематичних напрямів доцільно додати ще три (виділені курсивом); це – галузеві пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень, регіональні пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень та пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок на рівні підприємства.

Стратегічні маркетингові дослідження проводяться за допомогою експертних опитувань з такими групами фахівців:

- науковці – вчені, які найбільш активно працюють у певному напрямі;
- управлінці – найбільш компетентні у певному напрямі представники центральних органів виконавчої влади, промислових асоціацій, бізнес-спільнот;
- підприємці – представники підприємств, на яких можливе впровадження новітніх технологій або випуск інноваційних продуктів.

Експертні панелі формує прогнозно-аналітичний відділ УкрІНТЕІ та експертна рада Програми за відповідним напрямом.

Запропонована концепція національної системи стратегічних маркетингових досліджень має своєю метою:

- залучення до науково-технічної діяльності більшості українських підприємств;

- збільшення попиту на науково-технічну продукцію українських вчених;
- сприяння інноваційному розвитку всіх інституційних одиниць економіки.

В подальших дослідженнях варто розробити дієвий механізм стимулювання інноваційної та науково-технічної діяльності українських підприємств.

Література

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності [Електронний ресурс]: Закон України від 08.09.2011 р. № 3715-VI – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
2. Окландер М.А., Яшкіна О.І. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України / Економіка України. - № 11, 2008 р. – С. 47-56.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Скрипник М. Г.
к.е.н., доц. Котова М.В.

Одеський національний політехнічний університет

В сучасних умовах всі процеси застосування нових знань пов'язані з ринковими відносинами. Практика показує, що інновації спрямовані на ринок і задоволення його потреб.

Процес впровадження інновацій охоплює практично всі сторони діяльності підприємства. Сам пошук ефективних організаційних форм управління інноваціями ґрунтується на вмілому поєднанні науково-інноваційних та ринкових чинників. Впровадження цих пошуків у виробництво і є інноваційна діяльність.

У світовій літературі «інновація» пояснюється як переведення науково-технічного процесу в реальний, виражений в нових продуктах і технологіях.

Світовий досвід свідчить, що стабільне економічне зростання, та збільшення валового внутрішнього продукту можливо тільки на інноваційній основі, при активному використанні сучасності науково-технічних досягнень, а також за умови здатності до інноваційної діяльності та нововведень. У зв'язку з цим постає питання про вибір найбільш ефективного інструментарію управління інноваційною діяльністю підприємства, оцінки інноваційного потенціалу, розробки шляхів підвищення інноваційної активності.

Інноваційний процес підприємства направлений на розробку і реалізацію результатів науково-технічних досліджень у вигляді нового продукту або нового технологічного процесу. У загальному плані, інноваційний процес - це послідовний ланцюг подій, в ході якої нововведення «визріває» від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги і поширюється в господарській практиці [1].

Просування інновації являє собою комплекс заходів, спрямованих на реалізацію інновацій (реклама, організація процесу торгівлі та ін.).

Результати реалізації інновації і витрати на її просування піддаються статистичній обробці й аналізу, на підставі чого розраховується економічна ефективність інновації.

Інноваційний процес закінчується дифузією інновації. Дифузія інновації представляє собою поширення освоєної інновації в нових регіонах, на нових ринках.

Згідно Ф. Котлеру інновація (innovation) - ідея, товар або технологія, запущені у виробництво і представлені на ринку, які споживач сприймає як абсолютно нові або володіють деякими унікальними властивостями. Це нові якості, вперше реалізовані в деякому товарі або технології і представлені на ринку.

Інноваційний процес - сукупність послідовно здійснюваних дій по впровадженню і застосуванню наукових досліджень, винаходів, розробок, проектів у виробничий процес, в результаті якого утворюються нові товари, послуги, нова технологія, навички, організаційно-управлінські прийоми [2].

Для впровадження інноваційного процесу на підприємстві слід використовувати світовий досвід: участь в управлінні; створення ефективного внутрішнього фірмового механізму мотивації праці; корпоративне громадянство.

Загалом, держава та підприємства роблять основний акцент на вирішенні поточних питань. Але для майбутнього розвитку економіки велике значення має впровадження інноваційних технологій на підприємствах, модернізація та оновлення їх виробничого потенціалу, залучення додаткових інвестиційних вкладів, освоєння виробництва нових видів продукції.

Література

1. Г. Я. Гольдштейн. Инновационный менеджмент. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010 р.
2. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2011р.