

ISSN 2079-0767



**ВІСНИК**

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ  
«ХІІІ»**

**65'2014**

**Харків**



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**ВІСНИК**

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
«ХПІ»**

*Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва*

№ 65 (1107) 2014

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків  
НТУ «ХПІ», 2014

**Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.**  
Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2014. - № 65 (1107) – 214 с.

**Державне видання**

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

Збірник виходить українською та російською мовами.

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

**Координаційна рада:**

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

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

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

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

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

А.І. Грабчснко, д-р техн. наук, проф.; В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.;

В.Д. Дмитрієнко, д-р техн. наук, проф.; І.Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.;

В.В. Спіфанов, канд. техн. наук проф.; Ю.І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.;

П.О. Качанов, д-р техн. наук, проф.; В.Б. Клепиков, д-р техн. наук, проф.;

С.І. Кондрашев, д-р техн. наук, проф.; В.М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.;

В.І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.; Г.В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.;

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

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

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

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

**Редакційна колегія серії:**

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

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

**Відповідальний секретар:** О.О. Круглов

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»  
протокол № 10 від 28 листопада 2014 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2014

*О.Д. МАТРОСОВ*, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ»;

*О.О. ІШКОВ*, магістрант, НТУ «ХПІ»

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

В роботі розглядаються напрями оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу організації з метою підвищення економічного потенціалу організації в цілому. Аналізуються існуючі методи оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу та її основні критерії. Запропонована система приватних показників оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу робітників.

**Ключові слова:** ефективність, кадровий потенціал, інноваційний розвиток, інструментальна оцінка, експертна оцінка, критерії оцінки, статистика кадрової структури, статистика винагороди.

**Постановка завдання.** Метою роботи є розробка методики оцінки ефективності інноваційного розвитку, кадрового потенціалу організації.

**Результати дослідження.** Головною методологічною проблемою оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу є з'ясування характеристик кадрового потенціалу, їх оцінки і власне критеріїв оцінки ефективності. При вирішенні цієї проблеми слід виходити з цілей оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу, ступеня впливу кадрового потенціалу на інвестиційну привабливість підприємства і ринкове середовище.

Існує дві групи методів оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу: експертні і інструментальні. Експертні методи оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу володіють деякими обмеженнями. По-перше, їх застосування можливе і продуктивне лише в стабільних, давно працюючих організаціях, де люди давно знайомі і мають усталену думку один про одного. По-друге, ці приватні думки лише в сукупності можна вважати наближенням до об'єктивної оцінки даної людини (та все ж в кожному випадку залишається деяка частка сумніву у відсутності випадкових або навмисних спотворень оцінки). По-третє, експертний опит, атестація і подібні заходи оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу, як правило, сильно дезорганізуюватимуть роботу, змінюють нормальну обстановку в колективі, що у свою чергу також позначається на ступені об'єктивності оцінки.

Як перший (експертний), так і другий (інструментальний) підходи до оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу володіють певними обмеженнями, що не дозволяють рахувати кожен з них універсальним засобом вирішення проблеми оцінки ефективності.

Використання тих або інших методів оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу має свої плюси і мінуси залежно від критерію вибору. До основних критеріїв відносять ступінь залучення до процесу оцінки

самого працівника і його керівництва, витрати часу і грошових коштів, точність оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу (виходячи з наявного досвіду).

Розуміючи обмеженість окремих підходів до оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу, фахівці все частіше намагаються знайти можливість сумістити їх в рамках однієї оцінної технології, проте при рішенні такої задачі виникають істотні складнощі. Причина цих утруднень — в принциповій відмінності обох підходів. Експертний підхід припускає погляд на людину як на елемент кадрового потенціалу, отже, оцінка ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу розуміється тут як визначення відповідності якостей людини не виражене прямо, але цілком певному стандарту члена соціально-економічної системи.

Інструментальний підхід, навпаки, розглядає людину поза його зв'язками з соціально-економічною системою в цілому. Отже, оцінка ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу тут — це визначення ступеня вираження деяких стандартних людських якостей. Несумісними виявляються не оцінні процедури і методики (анкету «групової оцінки особи» цілком можна доповнити парою психодіагностичних тестів), а підсумкові, останні, найближчі до досягнення цілей етапи оцінювання ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу: яким чином ухвалювати конкретне кадрове рішення — виходячи з результатів тестування або виходячи з сукупної думки групи.

Таким чином, великий вибір засобів і методів оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу і різноманітність оцінних ситуацій все ж таки не дозволяють вирішити проблему забезпечення об'єктивності оцінки однієї людини іншим.

Далеко не завжди одиницею оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу є окремих працівник, навпаки, нею все частіше стає група. На рівні групової оцінки краще видно взаємодії, загальна творча атмосфера, відпадає необхідність у виділенні особистого внеску працівника, коли всі учасники виконують неоднорідні види робіт. Системи оцінки ефективності інноваційного розвитку допомагають виявити кадровий потенціал підприємства.

У свою чергу при виборі критеріїв оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу, на нашу думку, слід враховувати декілька чинників:

- по-перше, для вирішення яких конкретних завдань використовуються результати оцінки;

- по-друге, для якої категорії працівників встановлюються критерії, враховуючи, що вони диференціюватимуться залежно від складності, відповідальності і характеру діяльності.

Статистика кадрової структури, а також інформація про процеси інноваційного розвитку кадрового потенціалу дає зведення про склад колективу. При цьому вона підрозділяється по різних ознаках: наприклад, на робочих і службовців; кількість трудящих чоловіків і жінок; навчених, ненавчених і таких, що отримали кваліфікацію без відриву від виробництва, на робочому місці; сімейний стан, тривалість роботи на виробництві і тому подібне. Інформаційна статистика інформує про інноваційний розвиток кадрового потенціалу (ІРКП) і показники ефективності розвитку протягом ряду років, про віковий і кадровий склад ( зразковий список структурних даних, що характеризують процеси оцінки ефективності, приведені в табл.).

Таблиця - Системи приватних показників оцінки ефективності ІР КП

Напрямок оцінки		Показники
1		2
Показники складу персоналу	Склад за кваліфікацією	Середній зважений тарифний розряд працівників
		Питома вага працівників відповідної кваліфікації, %
	Склад за освітою	Частка працівників тих, що мають: середнє; неповне вище; вища освіта, %
	Склад по статтю	Частка чоловіків (жінок) в загальній чисельності персоналу %
	Склад персоналу по сімейному стану	Частка працівників, що одружені, %
		Частка працівників, що мають дітей %
		Частка працівників, що неодружені, мають дітей, %
	Склад працівників за віком	Частка тих, що працюють у віці: молодше 20 років; 20-35 років; 36-50 років; більше 50 років в загальній чисельності працівників %
		Середній вік працівників, років
	Склад працівників за стажем роботи	Середній зважений стаж роботи , років
Частка тих, що працюють : менше 1 року; 1-3 року; 3-5 років; 5-10 років; більше 10 років %		
Склад працівників по шкідливих звичках	Частка працівників, що палють, у загальній чисельності персоналу %	
	Частка працівників, що вживають алкоголь: менше 50 г/тижд.; 50-200 г/тижд.; більше 200 г/тижд. у чисельності персоналу %	

Закінчення таблиці

1		2
Соціальні показники	Рівень оплати праці	Середня заробітна плата, грн.
		Затримки заробітної плати, дн.
		Витрати на соціальні виплати і пільги, грн.
		Середня заробітна плата керівників, грн.
	Умови праці	Питома вага тих, що працюють в шкідливих умовах праці %
		Середній розмір площі на одного працівника, м <sup>2</sup>
		Рівень захворюваності, чіл.
		Витрати на зміст соціальної інфраструктури, крб.
	Витрати на виплату пільг і компенсацій за несприятливі умови праці, грн.	
Організаційно-структурні показники	Склад персоналу по категоріях	Питома вага відповідної категорії в загальній чисельності персоналу %
		Число основних працівників на одного працівника апарату управління, чол.
		Частка працівників апарату управління в загальній чисельності персоналу %
	Забезпеченість персоналом	Чисельність персоналу, чол.
		Кількість вакантних місць, одиниць
		Кількість претендентів на одне вакантне місце, чол.
	Режим роботи	Частка тих, що працюють в режимі гнучкого графіка в загальній чисельності персоналу %
		Тривалість робочого дня, годин
	Використання персоналу	Коефіцієнт використання персоналу %
		Величина простоїв, годин
Середній час, що витрачається працівниками на дорогу на роботу і з роботи, годин.		
Показники розвитку персоналу	Статистика професійного навчання	Частка працівників, що пройшли професійне навчання протягом періоду %
		Частка годинника, витраченого на професійне навчання, в загальному балансі часу фірми %
		Середнє число годинника професійного навчання на одного навченого, година
	Кваліфікаційне просування	Величина витрат на професійне навчання, крб.
		Питома вага працівників, що підвищили розряд в звітному році, в загальній чисельності персоналу на кінець року %
	Частка працівників, що оволоділи новими спеціальностями в звітному році, в загальній чисельності персоналу на кінець року %	
	Питома вага керівників, що підвищили кваліфікацію в звітному році, в їх чисельності на кінець року %	
	Коефіцієнт внутрішньої мобільності %	

Приведені в таблиці показники дають можливість:



1) Планування інноваційного розвитку персоналу, що враховує перспективи підприємства і професійне зростання кадрів;

2) Формування перспективних (інноваційних) вимог до кадрів, зокрема створення умов для інноваційного їх розвитку ( організаційно-технічних, економічних, соціальних, психологічних);

3) Інноваційне навчання персоналу включаючи оцінку його ефективності;

4) Оцінка і аналіз ефективності роботи і інноваційної активності кадрів, а також ухвалення на цій основі відповідних рішень.

Планування інноваційного розвитку персоналу доцільно здійснювати в доповнюючи один одного формах:

1) У складі планів соціального розвитку підприємства;

2) В рамках планів роботи з кадрами ( зокрема з резервом керівних кадрів).

При цьому найважливіші напрями інноваційного розвитку персоналу (ІРП) можуть бути відбиті у відповідних розділах бізнес-планів.

**Висновки.** В роботі запропоновані підходи до оцінки інноваційного розвитку кадрового потенціалу. Розроблена система приватних показників для оцінки інноваційного розвитку робітників по напрямкам:

- показники складу персоналу;
- соціальні показники;
- організаційно-структурні показники;
- показники розвитку персоналу;

Сучасні підходи до оцінки інноваційного розвитку дадуть можливість:

- планувати інноваційний розвиток персоналу;
- створювати умови для інноваційного розвитку;
- оцінювати інноваційну активність персоналу;
- реорганізувати інноваційне навчання персоналу.

**Список літератури.** 1.Ілляшенко С.М. Управление инновационным развитием: проблемы, концепции, методы: Навч. пособие. - Сумы: ВТД «Университетская книга», 2003.- 388 с. 2.Шapiro С. А. Основы управления персоналом в современных организациях: уникальный подход, обеспечивающий эффективную работу компании. - М.: Гросс Медиа, 2007. - 247 с. 3.Дмитриев Ю., Краев А. Управление персоналом в современных условиях.-Владимир: Собор, 2006. – 272 с. 4. Управление персоналом организации: Учебник/ Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 638 с. 5. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. проф. В.А. Шван-дора, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 382 с.

**Bibliography ( transliterated):** 1. Ilyashenko p.M. *Managing innovative development: problems, concepts, methods:* Navc. benefits.-Amount: ITD University book, 2003.-388 p. 2. Shapiro p. A. *foundations of human resource management in modern organizations: a unique approach that provides the effective work of the company.*- Moscow: Gross Media, 2007.-247 with. 3. Dmitriev Y., Kraev A. *Staff management in modern terms.*-Vladimir: Cathedral, 2006.-272 p. 4. *Management organization:* textbooked. A.Y. Kibanova.-3-e ed., additional and revised.-Moscow: INFRA-M, 2007.-638 p. 5. *Innovation management:* textbooked. by Prof. Schwan-Dora, Prof. V. Gorfinkela.-Moscow: high school textbook, 2004.-382 p.

Надійшла (received) 31.10.2014

*О. І. ЛИННИК*, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХП»;  
*І. А. МАТВЄЄВ*, магістрант, НТУ «ХП»

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ**

Розглянуто проблеми удосконалення організації оплати праці. Метою є обґрунтування реформування обліку заробітної плати робітників з метою підвищення продуктивності праці. В статті зазначено, що для більш ефективного використання ресурсів підприємствам слід провести ряд заходів по оптимізації фонду оплати праці та підвищенню продуктивності праці.

**Ключові слова:** заробітна плата, продуктивність праці, організація обліку заробітної плати, резерви підвищення продуктивності праці, фонд оплати праці.

**Вступ.** Проблеми удосконалення організації оплати праці, обґрунтування її встановленого розміру є найбільш актуальними за умов розвитку ринку праці в Україні. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором розвитку трудового потенціалу більшості населення.

Низька заробітна плата не сприяє зростанню продуктивності та ефективності праці, обмежує розвиток творчої інтелектуальної праці, веде до деградації економіки, падіння інвестиційної активності. Формування в Україні ринкової системи, створення економіки нового типу та забезпечення на цій основі підвищення рівня життя населення вимагають здійснення ряду заходів щодо системного реформування оплати праці на всіх рівнях економіки[1].

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Дослідження проблем організації заробітної плати, визначення її сутності в умовах формування ринкових відносин здійснюють такі вітчизняні вчені-економісти: А.В. Базиліук, Д.П. Богиня, Є.І. Бойко, С.Й. Вовканич, В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, А.В. Калина, М.І. Карлін, А.М. Колот, М.А. Козоріз, Г.Т. Куліков, О.Є. Кузьмін, В.Д. Лагутін, Е.М. Лібанова, Н.Д. Лук'яченко, І.Ф. Ломанов, Ю.В. Малаховський, В.М. Новіков, О.Ф. Новікова, В.М. Нижник, Н.О. Павловська, Ю.О. Палкін, М.І. Пітюлич, М.В. Семикіна, Л.К. Семів, О.А. Турецький, С.В. Тютюнникова, А.А. Чухно та інші. Наукові роботи цих економістів містять пропозиції щодо реформування системи оплати праці з метою підвищення ефективності праці.

**Мета статті.** Метою статті є обґрунтування реформування обліку заробітної плати робітників з метою підвищення продуктивності праці; обґрунтування теоретичних і методичних підходів до визначення категорії «продуктивність праці» та узагальнення знань про знаходження шляхів щодо удосконалення продуктивності праці.

**Постановка проблеми.** Слід зазначити, що низка питань цієї проблеми вирішена частково або залишаються дискусійними. Питання обліку оплати праці потребують подальшого допрацювання та реформування з урахуванням досвіду передових країн з ринковою економікою, що дасть змогу знайти резерви підвищення ефективності праці робітників. Важко переоцінити роль заробітної плати у підвищенні трудової активності працівників, ефективності суспільного виробництва. Тому, в даний час важливою стає проблема правильного обліку праці та її оплати та можливості його вдосконалення. Саме це зумовлює необхідність глибшого вивчення даної проблеми.

**Матеріал досліджень.** Заробітна плата, як економічна категорія, є складною і багатofункціональною. Вона відображає взаємодію різних суб'єктів економічних відносин і являє собою складне та динамічне явище. З огляду на це вона виступає формою соціального компромісу, що поєднує суперечливі інтереси працівників і роботодавців. Саме для цього потрібна ефективна науково-обґрунтована організація заробітної плати. Головне завдання полягає у тому, щоб організацію заробітної плати, що здійснюється за залишковим методом трансформувати в організацію за принципом визначення ціни робочої сили, в основі якої лежить її вартість. Це дозволить підвищити мотивацію робітників та, як наслідок, зростання ефективності праці[1].

Продуктивність праці – це плодотворність, ефективність витрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої в одиницю часу, або економії робочого часу, затраченого на одиницю продукції.

Для ринкової економіки показники продуктивності повинні давати змогу оцінювати економічну ефективність національної економіки, галузі, підприємства як результат соціальної та економічної політики. Слід відзначити, що лише фірма або країна, яка організує виробництво або послуги з найнижчими витратами і більш високої якості є найпродуктивнішою та найефективнішою[2].

Однією з головних та найважливіших загальногосподарських та галузевих функцій в умовах вітчизняних ринкових реалій є раціональне використання трудових ресурсів на всіх рівнях національної економіки, що сприятиме виготовленню конкурентоспроможної продукції, поліпшенню економічної діяльності і зростанню прибутків працівників. Реалізація цих завдань є неможливою без підвищення продуктивності та ефективності праці.

Як було зазначено вище, чи не найважливішим фактором підвищення продуктивності праці є удосконалення обліку оплати праці робітників. Основні напрями ефективного механізму регулювання оплати праці на всіх рівнях управління повинні включати в себе: створення передумов для

зростання заробітної плати працюючих; розробку форм і методів державного регулювання оплати праці; створення економічних умов для поступового зближення рівня мінімальної заробітної плати до величини прожиткового мінімуму; розробку комплексу заходів по усуненню (або зменшенню) необґрунтованої міжгалузевої, внутрішньогалузевої диференціації заробітної плати; розробка системи заходів щодо підвищення мотиваційного потенціалу заробітної плати на рівні підприємства[3].

Знаючи фактори впливу на продуктивність праці можна знайти резерви підвищення ефективності праці.

Резерви зростання ефективності праці – це такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але з різних причин поки що не використані. Підвищення продуктивності праці досягається або збільшенням виробництва продукції при тих же витратах робочого часу, або зниженням витрат робочого часу на одиницю продукції (трудомісткості).

Резерви підвищення продуктивності праці безмежні, як і науково-технічний прогрес, удосконалення організації виробництва, праці й управління. Тому в кожний конкретний період треба використовувати ті резерви, що дають максимальну економію праці за мінімальних витрат.

На даний момент показник продуктивності праці в Україні відображений такими фінансовими інструментами, як прибуток, рівень рентабельності, заробітна плата тощо. Відсутність явної залежності між прибутком і продуктивністю, особливо в короткостроковому періоді, призвела до незатребуваності цього показника в практичній діяльності. Так, зміна продуктивності праці й прибутки не завжди йдуть в одному напрямі[4].

**Результати досліджень.** Співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та реальною заробітною платою є однією з основних макроекономічних пропорцій. Відповідальні політичні діячі, керівництво виконавчої влади, економічних міністерств мають усвідомлювати, що за нормальних економічних умов, можливо лише за винятком короткочасних періодів, граничні темпи зростання реальної заробітної плати та реальних доходів не повинні перевищувати реальні темпи зростання продуктивності праці як в економіці загалом, так і в її основних галузях. Однак в Україні останніми роками темпи зростання реальної заробітної плати виявляються значно вищими за темпи приросту продуктивності праці, що наглядно представлено в таблиці 1. В якості показника продуктивності праці використана частка від ділення ВВП на кількість працюючих у відповідних періодах.

Таблиця 1 – Темпи приросту продуктивності праці та заробітної плати

Рік		2007	2008	2009	2010	2011	2012
Темп приросту, %	Продуктивність праці	6,7	1,9	-11,5	3,8	4,9	0,1
	Заробітна плата	12,5	6,3	-9,2	10,2	8,7	14,4

Можна стверджувати, що в сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні відбуваються негативні процеси, які характеризуються розбалансованістю між оцінкою праці та ефективністю економічної діяльності. Такі тенденції стримують піднесення національної економіки, оскільки мають ознаку не коригованих процесів на ринку праці та, зокрема, недосконалого управління ефективністю праці без безпосередньої участі держави.

**Висновок.** Таким чином, в умовах посиленої конкуренції на ринках товарів, послуг і праці великого значення набуває питання підвищення продуктивності праці на підприємствах. Для більш ефективного використання ресурсів підприємствам слід провести ряд заходів по оптимізації фонду оплати праці та підвищенню продуктивності праці. Щодо оптимізації фонду оплати праці, тут слід зазначити, що підвищення рівня оплати праці є однією з головних умов діяльності підприємства. В той же час, заробітна плата має підвищуватися поетапно, разом з реструктуризацією собівартості продукції і ціни, зміною системи оподаткування, запровадженням механізму ресурсозбереження, удосконаленням інших складових механізму господарювання, спрямованих на забезпечення економічного зростання. Підвищення продуктивності праці є головним чинником подолання економічного спаду, забезпечення стійкого і потужного економічного зростання та зростання рівня життя населення. Крім того, заходи щодо підвищення продуктивності праці повинні проводитися систематично та на всіх рівнях для забезпечення процвітання економіки держави[5].

**Список літератури:** 1. Сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці та удосконалення їх шляхів / Садовников О.А., Сировой Г.В., м. Луганськ, 2009 2. Економічна сутність продуктивності праці в сільському господарстві та деякі фактори її зростання: Всеукраїнський науково-виробничий журнал / Савчук Т.В., аспірант, ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ, 2011. 3. Сутність оплати праці як економічної категорії для цілей бухгалтерського обліку / Н. А. Ткаченко, Вісник Сумського національного аграрного університету, 2012. 4. Мірошніченко І. С. Основні підходи до класифікації резервів росту продуктивності праці з різним типом виробництва / І.С. Мірошніченко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2 (12). 5. Шляхи вдосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві / Ніколаєнко К. І., Вісник Хмельницького національного університету, 2011.

**Bibliography:** 1. *Suchasni problemy` obliku rozrakhunkiv z oplyaty` praci ta udoskonalennya yix shlyaxiv* Sadvny`kov O.A., Sy`tovoj G.V., m. Lugans`k, 2009 2. *Ekonomiczna sutnist` produkty`vnosti praci v sil`s`komu gospodarstvi ta deyaki faktory` yiyi zrostannya:* Vseukrayins`ky`j naukovo-vy`robny` chy`j zhurnal Savchuk T.V., aspirant, NNCz «Insty`t agrarnoyi ekonomiky`», m. Ky`yiv, 2011. 3. *Sutnist` oplyaty` praci yak ekonomichnoyi kategoriyi dlya ciley buxgalters`kogo obliku* N. A. Tkachenko, Visny`k Sums`kogo nacional`nogo agrarnogo universy`tetu, 2012. 4. *Miroshny`chenko I. p. Osnovni pidhody` do klasyfikaciyi rezerviv rostu produkty`vnosti praci z rizny`m ty`pom vy`robny` chy`j zhurnal* Savchuk T.V., aspirant, NNCz «Insty`t agrarnoyi ekonomiky`». – 2007. – # 2 (12). 5. *Shlyaxy` vdoskonalennya organizaciyi obliku rozrakhunkiv z oplyaty` praci na pidpry`yemstvi* Nikolayenko K. I., Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu, 2011.

Надійшла (received) 04.11.2014

*Л. С. СТРИГУЛЬ*, канд.екоп.наук., доц., НТУ «ХПІ»;  
*К.О. ПАНЧЕХА*, магістрант, НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ**

У статті досліджено особливості формування та обліку складових власного капіталу. Дана загальна характеристика рахунків обліку власного капіталу. Визначено рівні нормативно-правового регулювання операцій з власним капіталом на підприємствах різної організаційно-правової форми відповідно до чинного законодавства.

**Ключові слова:** власний капітал, організаційно-правова форма підприємства, зареєстрований (пайовий) капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, вилучений капітал, неоплачений капітал.

**Вступ.** Заснування і подальша діяльність підприємства будь-якої форми власності неможливе без створення власного капіталу. Його величина є важливою економічною категорією, яка характеризує платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Формування та облік власного капіталу залежить від організаційно-правової форми та виду діяльності. Різноманіття організаційно-правових форм підприємств, де існують відмінності у відносинах власності, регулюванні майнових питань, зумовлює особливості обліку власного капіталу та відображення цієї інформації у формах фінансової звітності. Дослідження цих особливостей щодо формування та обліку власного капіталу на підприємствах сприятиме підвищенню повноти та достовірності інформації, що відображається у фінансовій звітності, про фінансово-майновий стан. Це дозволить користувачам звітності приймати обґрунтовані та виважені управлінські рішення. Тому на сучасному етапі питання щодо удосконалення формування та обліку власного капіталу є дуже актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми бухгалтерського обліку формування та змін власного капіталу досліджуються у працях провідних вітчизняних і зарубіжних вчених: М. Д. Алексеєнко, Ф. Беста, А. В. Бугайова, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Ж. Б. Дюмарше, Г. Г. Кірейцева, М. Д. Корінько, С. Л. Коротаєва, М. Ю. Медведєва, В. Б. Мосаковського, М. М. Мосійчука, В. Ф. Палія, В. М. Пархоменко, Л. В. Пешковської, О. І. Пилипенко, С. В. Пітель, Ф. Є. Поклонського, В. С. Приходько, Н. Д. Прокопенко, М. С. Пушкар, Ж. Ришара, Т. А. Снеткової,

Я. В. Соколова, В. В. Сопко, К. С. Сурніна, Н. М. Ткаченко. Аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури викриває неоднозначність, як трактування самого поняття

---

© Л. С. Стригуль, К.О. Панчева, 2014

«власний капітал», так і його складових формування [1].

**Мета дослідження.** Метою дослідження є визначення особливостей формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм.

**Постановка проблеми.** Питання, пов'язані з формуванням, обліком та управлінням власного капіталу, займають важливе місце в управлінні підприємством. Проте слід зауважити, що відповідно чинному законодавству, система бухгалтерського обліку передбачає багатоваріантність операцій з формуванням та змінами складових частин власного капіталу. Така ситуація зумовлює необхідність досліджень, основною задачею яких є з'ясування особливостей формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм.

**Матеріали та результати досліджень.** Власний капітал є основним джерелом формування господарських засобів, що спостерігається із рівняння бухгалтерського балансу:

«Актив = Власний капітал + Зобов'язання».

Величина власного капіталу підприємства характеризує його платоспроможність та кредитоспроможність, забезпеченість коштами для покриття власних зобов'язань.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що лишається після вирахування його зобов'язань [2].

Порядок формування та облік власного капіталу залежить від організаційно-правової форми підприємства, вимог чинного законодавства щодо мінімального розміру статутного, резервного та інших видів капіталу [1].

Починаючи з 2013 року, у зв'язку з внесенням змін до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій та Інструкції про його застосування, власний капітал складається з : зареєстрованого (пайового) капіталу, капіталу в дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), вилученого та неоплаченого капіталів.

Зареєстрований (пайовий) капітал — це юридично оформлена, офіційно оголошена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства. Зареєстрований капітал відображається на рахунку 40, який має субрахунки:

1) 401 «Статутний капітал». На цьому субрахунку відображається статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств [3]. Сальдо даного субрахунку повинно відповідати сумі статутного капіталу, яка відображена у статуті або статутному договорі. Аналітичний облік по субрахунку 401 ведеться за видами капіталу, за кожним засновником, учасником, акціонером тощо.

Згідно з чинним законодавством господарські товариства поділяються на: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства та командитні товариства. Статутний капітал публічних та приватних акціонерних товариств, згідно із Законом України «Про акціонерні товариства», не може бути менше суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства. При цьому слід зазначити, що приватне акціонерне товариство здійснює випуск акцій для приватного розміщення, тобто серед засновників, кількість яких не повинна перевищувати 100 осіб. Публічне акціонерне товариство здійснює випуск акцій як для публічного, так і для приватного розміщення. Статутний капітал акціонерного товариства поділяється на акції рівної номінальної вартості. Відповідно до діючого законодавства, додаткова емісія акцій, тобто операції емітента з продажу додаткової кількості акцій власного випуску при їхньому первинному розміщенні (поширенні), може бути здійснена двома шляхами:

- випуском у обертання «нових» акцій, для якого може бути кілька джерел додаткові внески (внески), реінвестиція дивідендів і сума індексації основних фондів, проведеної відповідно до постанов Кабінету Міністрів України;

- обміном раніше випущених облігацій акціонерного товариства на його акції, що знову випускаються. При збільшенні статутного капіталу шляхом підвищення номінальної вартості акцій кількість їх залишається без змін. Попередній випуск акцій обмінюється на акції нового випуску і в подальшому анулюються. Зменшення статутного капіталу може здійснюватися шляхом зменшення кількості акцій або зниження номінальної вартості акцій.

Відповідно до Закону України «Про господарські товариства», мінімальний розмір статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повного товариства та командитного товариства не встановлено. Тобто статутний капітал таких підприємств як вид може бути відсутнім.



Проте згідно з ст. 144 Цивільного кодексу України статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю визначає мінімальний розмір майна товариства, що гарантує інтереси його кредиторів [4]. Внесками учасників (засновників) товариства можуть бути будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, устаткуванням, а також інші майнові права (в тому числі на інтелектуальну власність), грошові кошти, в тому числі в іноземній валюті. Вартість майна, внесеного в рахунок вкладу в статутний фонд, визначається в грошовому вираженні за погодженням між сторонами в момент здійснення внеску. Матеріальні цінності, що вносяться до статутного капіталу, оцінюються за первинними документами, які підтверджують їх вартість, а при відсутності таких документів — на підставі протоколу зборів засновників.

2) 402 «Пайовий капітал» На цьому субрахунку відображається і узагальнюється інформація про суми пайових внесків членів кредитної спілки, підприємства споживчої кооперації та інших колективних підприємств, розмір яких передбачено установчими документами. Аналітичний облік пайового капіталу ведеться за видами капіталу та у розрізі колективних й індивідуальних членів.

3) 403 «Інший зареєстрований капітал»- відображається зареєстрований капітал інших підприємств, зокрема приватних підприємств, формування якого передбачено в установчих документах.

4) 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу»- відображаються внески, які надходять для формування статутного капіталу, зокрема акціонерного товариства, після його оголошення і до реєстрації відповідних змін до установчих документів [3].

Починаючи з 2013 року інформація про дооцінку (уцінку) необоротних активів та фінансових інструментів відображається на рахунку 41 «Капітал у дооцінках». Відповідно до НП(С)БУ №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» розкриття інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових інструментів буде відображатися у звіті про фінансові результати у другому розділі «Сукупний дохід».

Додатковий капітал підприємства відображається на рахунку 42 «Додатковий капітал», який має субрахунки:

1) 421 «Емісійний дохід». На цьому субрахунку відображається різниця між продажною вартістю акцій та номінальною, що була оголошена до реалізації. При цьому слід зазначити, що додатковий капітал від продажу акцій власної емісії виникає тільки у корпоративних підприємств, тобто створених двома або більшим числом засновників за їх спільним рішенням [1].

2) 422 «Інший вкладений капітал». Даний вид капіталу притаманний партнерським та індивідуальним підприємствам і створюється шляхом внесення засновниками додаткових сум на добровільних засадах з метою сприяння розвитку підприємства. Рішення про додаткові внески приймається загальними зборами колективу. Додаткові внески не збільшують суму статутного капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах [1].

3) 423 «Накопичені курсові різниці». На цьому субрахунку відображається узагальнена інформація про курсові різниці, які НП(С)БУ відображаються у складі власного капіталу та визнаються в іншому сукупному доході.

4) 424 «Безоплатно одержані необоротні активи». Даний субрахунок використовується для обліку необоротних активів, які були безоплатно передані підприємству від фізичних та юридичних осіб.

5) 425 «Інший додатковий капітал». На цьому субрахунку відображаються вкладення до власного капіталу, які не є зареєстрованими, отриманими в результаті господарської діяльності підприємства і не відносяться до видів додаткового капіталу, що наведені раніше.

Слід також зазначити, що в Україні відсутній конкретний порядок формування додаткового капіталу підприємств.

Наступним видом власного капіталу є резервний капітал, який представляє собою суму резервів, створених згідно з чинним законодавством або статутними документами за рахунок нерозподіленого прибутку у розмірі не менше 5% від прибутку щорічно. Цей вид капіталу притаманний всім видам підприємств. Інформація про наявність та рух резервів відображається на рахунку 46 «Резервний капітал». Розмір резервного капіталу для господарських товариств регламентується нормативно-правовими актами аналіз яких дозволив виявити, що:

- згідно Закону України «Про господарські товариства» резервний фонд повинен бути не менше 25 відсотків статутного (складеного) капіталу;

- згідно зі ст. 87 Господарського кодексу України у господарському товаристві створюються резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менш як п'ятнадцять відсотків статутного капіталу [4].

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), який представляє собою чистий фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власників, створення резервного фонду. Узагальнена інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) формується на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Вилучений капітал може бути створений тільки на корпоративних підприємствах. Згідно з законодавством акціонерне товариство може викупити у акціонера, оплачені ним раніше акції. Вилучений капітал являє собою фактичну собівартість викуплених акцій власної емісії. Викуплені

акції мають бути реалізовані чи анульовані протягом року [5]. Облік вилученого капіталу ведеться на рахунок 45 «Вилучений капітал».

Неоплачений капітал формується на підприємствах, де існує статутний або пайовий капітал. Цей вид капіталу являє собою суму боргових вимог до засновників стосовно внесків до статутного (пайового) капіталу [5] і відображається на рахунок 46 «Неоплачений капітал».

Крім того, чинними Господарським та Цивільним кодексом прописано право підприємств формувати на власний розсуд інші фонди. При цьому жодних вимог до формування складових власного капіталу приватних підприємств, фермерських господарств, підприємств з іноземними інвестиціями, іноземних підприємств в даних документах немає[1].

**Висновки.** Таким чином формування та облік власного капіталу на підприємствах різної організаційно-правової форми має свої особливості. Дослідження цих особливостей є важливим елементом удосконалення методології обліку власного капіталу. Система формування та обліку власного капіталу, що існує в Україні на даному етапі має недоліки. Нами було виявлено, що нормативно-правові акти, які регулюють операції з власним капіталом, мають законодавчі прогалини та законодавчі колізії у своїй структурі. Виходячи із вищевикладеного, можна зробити висновок, що проблеми формування та обліку власного капіталу є дуже актуальними і потребують подальшого удосконалення.

**Список літератури:** 1 С. С. Нестеренко. Порівняльний аспект нормативного регулювання складових власного капіталу на підприємствах різних форм власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2962> 2 О. М. Ромашко Удосконалення обліку власного капіталу на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[http://sophus.at.ua/publ/2013\\_11\\_21\\_22\\_kampodilsk/sekcija\\_1\\_2013\\_11\\_21\\_22/udoskonalen\\_nja\\_obliku\\_vlasnogo\\_kapitalu\\_na\\_pidpriemstvi/35-1-0-720](http://sophus.at.ua/publ/2013_11_21_22_kampodilsk/sekcija_1_2013_11_21_22/udoskonalen_nja_obliku_vlasnogo_kapitalu_na_pidpriemstvi/35-1-0-720) 3 Цивільний кодекс України № 435-IV, поточна редакція від 06.11.2014 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page> 4 Господарський кодекс України № 436-IV, поточна редакція від 06.11.2014 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page3> 5 А. П. Бобяк Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу на підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.napks.edu.ua/library/compilations\\_vak/eiu/2011/1/p\\_91\\_95.pdf](http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2011/1/p_91_95.pdf)

**Bibliography (transliterated):** 1 S. S. Nesterenko. *Porivnyal'nyy aspekt normatyvnoho rehulyvannya skladovykh vlasnoho kapitalu na pidpriyemstvakh riznykh form vlasnosti* [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2962> 2 O. M. Romashko *Udoskonalennya obliku vlasnoho kapitalu na pidpriyemstvi* [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : [http://sophus.at.ua/publ/2013\\_11\\_21\\_22\\_kampodilsksekcija\\_1\\_2013\\_11\\_21\\_22/udoskonalennya\\_obliku\\_vlasnogo\\_kapitalu\\_na\\_pidpriemstvi35-1-0-720](http://sophus.at.ua/publ/2013_11_21_22_kampodilsksekcija_1_2013_11_21_22/udoskonalennya_obliku_vlasnogo_kapitalu_na_pidpriemstvi35-1-0-720) 3 *Tsyvil'nyy kodeks Ukrainy* # 435-IV, potochna redaktsiya vid 06.11.2014 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/show/435-15page> 4 *Hospodars'kyi kodeks Ukrainy* # 436-IV, potochna redaktsiya vid 06.11.2014 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/show/436-15page3> 5 A. P. Bobyak *Orhanizatsiyno-metodychni aspekty obliku vlasnoho kapitalu na pidpriyemstvakh* [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : [http://www.napks.edu.ua/library/compilations\\_vakeiu20111p\\_91\\_95.pdf](http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vakeiu20111p_91_95.pdf)

УДК 336.225.674

**О.О. ФАЛЬЧЕНКО**, канд. екон. наук, доц. НТУ«ХП»;  
**Ю.С. ГЛУШАЧ**, ст. викл., Харківський національний університет  
ім. В.Н. Каразіна, Харків;  
**Я.В. ГЛУШАЧ**, магістр, Харківський інститут банківської справи УБС  
НБУ, Харків

### **ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ В АУДИТІ: СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД**

В статті досліджуються законодавчі та теоретичні основи фінансового аналізу в аудиті, аналізується роль та завдання фінансового аналізу в залежності від мети його використання. Фінансовий аналіз розглядається в трьох аспектах: як метод аудиторського доказу, як вид самостійних послуг, супутніх аудиту, та як елемент фінансового менеджменту; здійснюється огляд аналітичних процедур, що використовуються в аудиті; обґрунтовується необхідність використання нової методики фінансового аналізу, що відповідає умовам ринкової економіки.

**Ключові слова:** аудит, аудиторські послуги, аудиторські докази, аудиторська діяльність, аналітичні процедури, фінансовий аналіз.

**Вступ.** Аудиторська діяльність є підприємницькою діяльністю аудиторів, спрямованою на здійснення незалежних позаповідомчих перевірок бухгалтерської звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій і інших фінансових зобов'язань і вимог економічних суб'єктів, а також на надання інших аудиторських послуг.

Будування правової держави в умовах формування ринкової економіки потребує визначення правових основ аудиторської діяльності, оскільки саме аудит відкриває широкі можливості для подальшого розвитку економіко-правового контролю – дієвого механізму у захисті економічних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності від правопорушень у сфері економіки. Крім того, аудит усуває проблему неспівпадання інтересів укладачів інформації і користувачів, що приводить до необ'єктивності інформації і спричиняє негативні економічні наслідки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми аудиторської діяльності розглядалися в роботах вітчизняних науковців: М.Т. Білухи, В.П. Бондара, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н.І. Дорош, Б.Ф. Усача та ін, зарубіжних науковців: Р. Адамса, А. Аренса, М. Деніса, Дж. Лоббека, Дж. К. Робертсона та ін; в роботах практикуючих аудиторів та аналітиків: О.І. Міронової, О.І. Ніколаєвої, О.Ю. Редько, Н.С. Шалімової, Т.Л. Шпаковської та ін. Проблемам фінансового аналізу приділяли увагу наступні

дослідники: І.Ф. Баланюк, М.О. Данилюк, Я.Д.Крупка, І.Д. Фаріон, та інші. Однак, питання нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності на предмет можливості надавати суб'єктам господарювання аудиторських послуг у вигляді завдань фінансового аналізу досліджені явно недостатньо.

© О.О. Фальченко, Ю.С. Глушач, Я.В. Глушач, 2014

**Мета дослідження.** Все вище зазначене обумовило мету дослідження, яка полягає в аналізі діючих нормативно-правових та професійних аудиторських документів, які регулюють аудиторську діяльність на предмет можливості надавати суб'єктам господарювання аудиторські послуги у вигляді завдань фінансового аналізу.

**Матеріали досліджень.** Одним з таких документів є Рішення Аудиторської палати України (далі – АПУ) від 22.12.2011р. № 244/14, яким встановлено та класифіковано за групами Перелік послуг, що можуть надавати аудитори (аудиторські фірми). Основними з послуг у сфері аудиту є завдання з надання впевненості, які відповідно до Рішення АПУ від 22.12.2011р. № 244/14 поділяються на 3 групи:

1.1.1. Аудит історичної фінансової інформації, зокрема фінансової звітності.

1.1.2. Огляд історичної фінансової інформації, зокрема фінансової звітності.

1.1.3. Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації.

Серед завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, визначено вид аудиторських послуг - здійснення на замовлення розрахунків (економічний, фінансовий, стратегічний та інші види аналізу) для оцінки стану та результатів господарської діяльності.

При цьому, якщо аудит чи огляд історичної фінансової інформації – це види аудиторської діяльності, які неодноразово були предметом наукових досліджень, то такі аудиторські послуги, як виконання завдань стосовно економічного, фінансового, стратегічного та інших видів аналізу – це теми, що є менш дослідженими. Відповідно, менша кількість суб'єктів аудиторської діяльності мають достатній досвід та можливості такі послуги надавати користувачам. В той же час, саме послуги аналізу, особливо фінансового аналізу, - це ті аудиторські послуги, яких потребують господарюючі суб'єкти для можливості спочатку об'єктивно оцінити стан та результати господарської діяльності, а потім внести необхідні зміни в діяльність для їх покращення.

Великого значення фінансовий аналіз набуває також у випадку, коли від виступає не як складова частина завдання з надання впевненості (аудиту), а коли виконання фінансового аналізу є самостійним завданням, яке виконує суб'єкт аудиторської діяльності.

Аналітичні процедури при проведенні аудиторської перевірки в міжнародних аудиторських стандартах використовуються для аналізу показників з метою отримання аудиторських доказів. Аналіз звітності розглядається також у міжнародних стандартах і як супутня робота при проведенні аудиторської перевірки. Таким чином, посилення аналітичної спрямованості аудиту проявляється не тільки в збільшенні кількості наданих клієнтам послуг з проведення фінансового аналізу, але і в зростанні ролі аналітичних процедур при наданні інших аудиторських послуг, в першу чергу при проведенні аудиту завершеною фінансовою звітністю.

Фінансовий аналіз в аудиті залежно від поставленого завдання є інструментом одержання аудиторських доказів і супутнім аудитом видом послуги.

Основна мета фінансового аналізу – отримання декількох ключових параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін в структурі активів і пасивів, в розрахунках з дебіторами і кредиторами.

Цілі аналізу досягаються в результаті вирішення певних взаємозв'язаних аналітичних задач, що конкретизують їх з урахуванням організаційних, технічних і методичних можливостей проведення аналізу. Основним чинником якісного вирішення аналітичної задачі є об'єм і якість початкової інформації, що міститься у періодичній бухгалтерській або фінансовій звітності підприємства.

Основними правилами аналітичного читання фінансових звітів, які вироблені практикою в рамках основного дедуктивного методу, є: горизонтальний аналіз (базується на порівнянні кожної позиції звітності з попереднім періодом); вертикальний аналіз (виявляє вплив кожної позиції звітності на результати в цілому на основі визначення структури підсумкових фінансових показників); трендовий аналіз (полягає у визначенні основної тенденції динаміки показників звітності шляхом порівняння кожної позиції з попередніми періодами); метод фінансових коефіцієнтів (базується на визначенні взаємозв'язків показників між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності); порівняльний аналіз (використовується як інструмент внутрішньогосподарчого аналізу показників звітності структурних підрозділів фірми, так і інструмент міжгосподарського аналізу показників даної фірми порівняно з показниками зовнішніх контрагентів); факторний аналіз (виявляє вплив окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження).

Якщо розглядати фінансовий аналіз як метод аудиторського доказу, необхідно зазначити наступне. Аналітичні процедури в більшій чи меншій мірі використовуює кожен аудитор. Збір свідчень здійснюється за допомогою аналітичних процедур. У міру своєї кваліфікації аудитор використовує аналітичні прийоми для прийняття рішення про достовірність значення показника, відображеного у фінансовій звітності, за допомогою спостереження, порівняння, підтвердження, опитування, контролю та інших необхідних у кожному конкретному випадку процедур. У результаті аналізу формується

оцінка достовірності об'єкта, що перевіряється обліку. Дана оцінка є непрямим свідченням, на основі якої аудитор приймає рішення про необхідність застосування інших аудиторських процедур, більшою мірою орієнтованих на отримання прямих свідчень, якщо ця необхідність зумовлена попереднім аналізом об'єкта обліку.

Особливе значення аналіз має на ранніх стадіях аудиторської перевірки, в тому числі і на стадії планування проведення аудиту. На цих стадіях аналітичні процедури дозволяють визначити особливості діяльності клієнта, намітити стратегію перевірки, оцінити ступінь аудиторського ризику, виявити проблеми у формуванні фінансової інформації. На даному етапі плануються тимчасові рамки, глибина перевірки фактичного матеріалу, процедури, які доцільно застосувати для ефективного вирішення завдань аудиту.

Знайомство з балансом підприємства-клієнта - обов'язковий етап роботи аудитора як на стадії укладання договору, так і в ході самої перевірки. Фінансові оцінки бухгалтерських звітів у стислому і концентрованому вигляді потрібні аудитору для вибору правильного рішення в процесі аудиту. Аналітичні процедури аудитора в ході попереднього ознайомлення з бізнесом клієнта зводяться до наступних типових дій :

- порівняння поточних даних з даними попередніх періодів;
- порівняння поточних даних з даними плану і прогнозу;
- порівняння поточних даних з нормативними (або оптимальними ) значеннями;
- порівняння поточних даних підприємства з середніми галузевими значеннями;
- порівняння фінансових коефіцієнтів з не фінансовими показниками.

Мета застосування аналітичних процедур – це визначення нетипових ситуацій у діяльності підприємства і його звітності. Процедури попереднього огляду можуть успішно застосовуватися і на наступних етапах перевірки. В ході проведення самих процедур аудиту аудитор за допомогою аналізу оцінює необхідність скорочення або, навпаки, збільшення кількості детальних аудиторських процедур. Якщо аналіз не виявляє незвичайних відхилень, то ймовірність істотної помилки мінімальна. Істотні несподівані різниці між даними попередньої звітності клієнта за поточний період та іншою інформацією минулих років, що використовуються в порівнянні, називають надзвичайними коливаннями. Одна з можливих причин цих надзвичайних коливань - навмисні і ненавмисні помилки в обліку і звітності. Якщо сума надзвичайних коливань велика, то аудитор повинен встановити їх причини і визначити, чи є це результатом впливу нормальних економічних явищ або помилкою. Інформаційна база аналізу заснована на використанні різних джерел, у тому числі і не фінансових даних (відомості засобів масової інформації, пояснювальні записки, положення про облікову політику, дані про виробничі потужності, чисельності працюючих та ін.) Уміння співставити фінансові та не фінансові показники характеризують кваліфікаційний рівень аудитора. На заключній стадії

аудиторської перевірки фінансовий аналіз, необхідний для оцінки результатів і вироблення аудиторського висновку.

Якщо розглядати фінансовий аналіз як вид самостійних послуг, супутніх аудиту, то слід зазначити наступне. Питома вага послуг, супутніх аудиту, в практиці провідних аудиторських фірм західних країн становить до 50% всіх послуг, що надаються. В Україні статистика інша.

Стандарти з надання супутніх послуг у складі Міжнародних стандартів аудиту [3] визначають зміст і завдання робіт. Стандарт з аналізу фінансової звітності виділений в окремий розділ, в якому розглянуті обов'язкові аудиторські процедури при виконанні даного аналізу. Цей норматив відноситься до аналізу фінансової звітності, проте може застосовуватися до аналізу іншої фінансової інформації.

Перед початком проведення фінансового аналізу клієнт і аудитор узгоджують наступне:

- мета виконання послуги;
- масштаб аналізу;
- зразок звіту, що підлягає здачі;
- положення про те, за яких обставин аудиторський висновок не може бути сформульовано.

При виконанні зобов'язання стосовно прийнятого завдання аудитор може і повинен використовувати специфічні аналітичні процедури. Сукупність таких специфічних процедур, об'єднаних у певну логічну послідовність, є методикою проведення фінансового аналізу. Кожен аудитор або аудиторська фірма при виконанні даного завдання, як і при виконанні інших завдань, може мати своє особисте професійне судження, в тому числі стосовно методики проведення фінансового аналізу. Крім того, аудитор повинен бути поінформований про події, що відбулися після дати складання фінансової звітності, які спричинили істотну зміну результатів, відображених у фінансовій звітності.

Висновки проведеного аналізу повинні бути оформлені документально, при цьому необхідне посилання на використовувані методи, за допомогою яких отримані результати фінансового аналізу. Якщо результати проведеного аудитором фінансового аналізу викликають у нього сумніви з приводу повноти і точності фінансової звітності, то він аргументує необхідність зміни інформаційної бази аналізу, а в разі неможливості такої зміни, не гарантує достовірність аналітичних висновків

Якщо розглядати фінансовий аналіз як елемент фінансового менеджменту, то необхідно зазначити наступне. Введення нового Плану рахунків бухгалтерського обліку, приведення форм бухгалтерського обліку та бухгалтерської звітності в більшу відповідність з вимогами Міжнародних стандартів та перехід до застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності великою кількістю підприємств викликають необхідність використання нової методики фінансового аналізу, що відповідає умовам ринкової економіки. Така методика потрібна для обґрунтованого вибору



ділового партнера, визначення ступеня фінансової стійкості підприємства, оцінки ділової активності та ефективності підприємницької діяльності. Основним (а в ряді випадків і єдиним) джерелом інформації про фінансову діяльність ділового партнера є бухгалтерська звітність, яка стала публічною. Звітність підприємства в ринковій економіці базується на узагальненні даних фінансового обліку і є інформаційною ланкою, що зв'язує підприємство із суспільством і діловими партнерами - користувачами інформації про діяльність підприємства.

Кожен суб'єкт аналізу вивчає інформацію виходячи зі своїх інтересів управління фінансами та іншими видами активів. Аналіз фінансової звітності проводиться з метою отримання бази для прийняття оптимального управлінського рішення, тому поглиблений аналіз призначений для внутрішнього користувача - адміністрації і власника, які управляють капіталом підприємства. Зовнішні користувачі - постачальники, покупці, акціонери без права участі в управлінні і інші категорії - користуються результатами фінансового аналізу за згодою внутрішніх користувачів і у встановленій ними формі.

**Висновки.** Виконання фінансового аналізу – складний процес в будь-якому випадку, незалежно від того, чи розглядати фінансовий аналіз як метод аудиторського доказу, чи розглядати фінансовий аналіз як вид самостійних послуг, супутніх аудиту, чи розглядати фінансовий аналіз як елемент фінансового менеджменту. При цьому при проведенні фінансового аналізу використовуються знання різних суміжних економічних дисциплін, таких як бухгалтерський облік, фінанси і кредит, економічна теорія, господарське право. Аудитор, який проводить фінансовий аналіз, на базі цих знань реконструює діяльність об'єкта аналізу за даними вихідної інформації. Тому велике значення для якості проведеного фінансового аналізу має не лише методика його проведення, але ще й якість отриманої вихідної інформації. З цієї причини дуже важливо підвищувати обізнаність суб'єктів господарювання в питаннях ролі та значення фінансового аналізу не лише для аудиту та суб'єктів аудиторської діяльності. Важливо підкреслювати важливість проведення якісного фінансового аналізу для можливості прийняття на його підставі наступних управлінських рішень.

Подальші дослідження можуть бути перспективними в напрямку підсилення значення фінансового аналізу не лише як одного з методів отримання необхідних аудиторських доказів під час проведення аудиту або огляду фінансової звітності, а саме як самостійного виду аудиторських послуг або як елементу фінансового менеджменту. Цінність аналізу полягає у своєчасності, яка є важливим аспектом доречності та достовірності. Крім того, актуальність наукових досліджень щодо порядку проведення фінансового аналізу зростає у зв'язку з тим, що в складній економічній ситуації проведення фінансового аналізу аудиторами часто виконується у відповідь на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу, що в значній мірі підвищує значення

фінансового аналізу, а якість його проведення впливає на прийняті на його підставі відповідні рішення.

**Список літератури:** 1. Рішення Аудиторської палати України від 22.12.2011р. № 244/14 «Про Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми)»: Електронний ресурс // Режим доступу: [http:// ligazakon.ua](http://ligazakon.ua). 2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993р. № 3125-XII: Електронний ресурс // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2010 року): Електронний ресурс // Режим доступу: [http:// ligazakon.ua](http://ligazakon.ua). 4. Кодекс Етики професійних бухгалтерів (видання 2010 року): Електронний ресурс // Режим доступу: [http:// ligazakon.ua](http://ligazakon.ua). 5. *Х. Ван Грюнінг, М. Коен*. Міжнародні стандарти фінансової звітності: М. Весь мир, 2003. 6. Аналіз фінансової отчетности. Под ред. *О.В. Ефимовой, М.В. Мельник*: М. Омега – Л, 2004. 7. Фінансовий аналіз. Підручник. *Крамаренко Г.О., Чорна О.Є.*: К. Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

**Bibliography (transliterated):** 1. A decision of the public Accountant chamber of Ukraine is from 22.12.2011р. № 24414 «About List of services which the public accountants (auditing firms) of»: can give the Electronic resource access Mode : [http:// ligazakon.ua](http://ligazakon.ua). 2. A law of Ukraine is «On public accountant activity» from 22.04.1993р. № 3125 - XII: the Electronic resource access Mode: <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. International standards of control of quality, audit, review, other grant to the confidence and concomitant services (edition of 2010) : the Electronic resource access Mode: [http:// ligazakon.ua](http://ligazakon.ua). 4. Code of Ethics of professional accountants (edition of 2010) : the Electronic resource access Mode: [http:// ligazakon.ua](http://ligazakon.ua). 5. *X. of Ван Грюнінг, М. Cohen*. International standards of the financial reporting : M. the Whole world, 2003. 6. Аналіз of фінансової отчетности. Под of editor *О. In. Ефимовой, М. In. Miller*: M. Omega is Л, 2004. 7. Financial analysis. Textbook. *Крамаренко Г.О., Black O. Is.*: K. Center of educational literature, 2008. - 392 p.

*Надійшла (received) 06.11.2014*

## УДК 658.102

**М. В. ЛІТВИНЕНКО**, канд. техн. наук, доц. НТУ «ХПІ»;  
**С. В. ЧЕРНОБРОВКІНА**, асистент, НТУ «ХПІ»;  
**О. В. ВЕЛИКОДНА**, студент, НТУ «ХПІ»

### ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМ МЕРЧАНДАЙЗІНГУ КОМПАНІЯМИ- ДИСТРИБУТОРАМИ

Пропонуються дослідження мерчандайзингу як комплексу заходів, направлених на збільшення об'ємів продажів в роздрібній мережі. Розроблено програму мерчандайзингу для компанії-дистрибутора та по результатах детального аналізу ліквідності продукції розроблено стандарт компанії для різних магазинів.

**Ключові слова:** рознічна торгівля, дистрибутор, кондитерська продукція, програма мерчандайзингу, стандарт компанії, асортимент, ефективність.

**Вступ.** Питання формування ефективних програм мерчандайзінгу стратегічно важливі для компаній, що працюють на ринку споживчих товарів. Відсутність фінансових вкладень в розробку і здійснення програм по реалізації продукції найчастіше означає для компанії втрату контролю найважливішого елементу процесу комерціалізації – продажу товару в роздрібній торгівлі мережі.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Не дивлячись на існуюче різноманіття визначень мерчандайзінгу [1-3] можна запропонувати наступне: мерчандайзінг – це комплекс заходів, направлений на збільшення об'ємів

---

© М. В.Літвіненко, С. В. Чернобровкіна, О. В. Великодна, 2014  
продажів в роздрібній торгівлі. Робота з мерчандайзінгу розширює число покупців торгової марки за рахунок стимулювання бажання кінцевого споживача вибрати і купити товар, що просувається, а також виділення продукції щодо конкурентів (див. рис. 1).

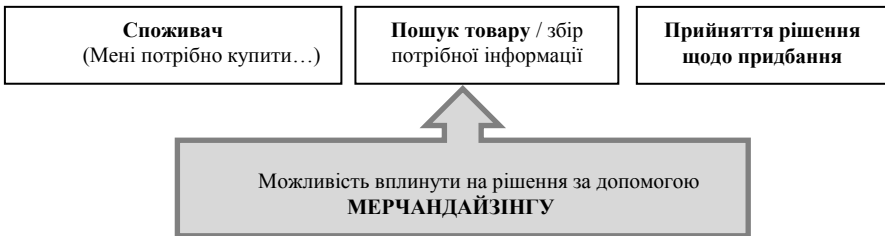


Рис. 1 – Процес покупки

Виробник, що не має своїх торгових представників на остаточному етапі розподілу продукції, не може бути упевнений в тому, що його товар продається найефективніше. Той факт, що продукція компанії продається добре, ще не означає, що вона продається краще за продукцію конкурентів. Різниця між поняттями «добре» і «краще за інших» часто визначається одним єдиним словом – мерчандайзінг.

**Мета статті:** розробити програму мерчандайзінгу для компанії-дистрибутора та по результатах детального аналізу ліквідності продукції розробити стандарт компанії для рознічних магазинів.

**Результати досліджень.** Об'єктом дослідження обрано кондитерську корпорацію «ROSHEN», що є найбільшим українським виробником кондитерських виробів і має європейський принцип роботи. Близько 30% усіх вітчизняних насолод випускається на фабриках підприємства – Київської, Вінницької, Маріупольської і Кременчуцької, які входять до складу корпорації «ROSHEN». В асортименті корпорації більш 200 видів

цукерок, шоколаду, карамелі, печива, вафель, мармеладу і тортів при загальному обсязі виробництва до 200 тисяч тонн у рік (див. рис. 2).

В даному дослідженні приділимо більше уваги мерчандайзінгу не як сукупності рішень щодо фізичного розміщення і оформлення рекламними матеріалами товарів в точці продажу, що підштовхує споживача до імпульсного придбання товару, а мерчандайзінгу як важливому інструменту маркетингу, що дозволяє компаніям перемагати в гострій конкурентній боротьбі. Мова йде не тільки про те, щоб покупець придбав в магазині товар, який, за великим рахунком, він і не збирався купувати, а щоб цей самий покупець вибрав товар саме торгової марки (ТМ) «ROSHEN». Або ж цей самий покупець спочатку вибрав саме той магазин, в якому представлена продукція ТМ «ROSHEN», завдяки його барвистій і привабливій вітрині, фірмовій вивісці або ж цікаво оформленому входу в магазин.



Рис. 2 – Річний оборот корпорації з продажу кондитерських виробів за період з 2011 по 2013р.р.

Не викликає сумніву той факт, що програми мерчандайзінгу, які формує компанія, що виробляє споживчі товари, і компанія, торгуюча ними, значно відрізняються один від одного, перетинаючись лише в питаннях етики і техніки викладення як самих товарів, так і супроводжуючих їх P.O.S. матеріалів. Функції останніх P.O.S. матеріалів полягають в наступному: інформувати споживачів, допомагати зорієнтуватися в торговому залі, привертати увагу до товару і торгової марки і, зрештою, «продати» їх.

Дистриб'юторська мережа корпорації «ROSHEN»: у даний час кількість дистриб'юторів в Україні 50, в інших країнах СНД – 25. Країни, з якими працює корпорація: Казахстан, Азербайджан, Грузія, Молдова, Литва, Латвія, Естонія, Німеччина, Ізраїль, США, Монголія, Канада, Польща, Словаччина.

Зупинимось детально на питаннях формування програм мерчандайзінгу саме компаніями-дистрибуторами. Формування програми мерчандайзінгу необхідно здійснювати по таких основних напрямках:

- вибір методів реалізації товарів;
- формування етики і техніки викладення товарів в роздрібних торгових точках різних типів;
- підбір і бюджетування Р.О.С. матеріалів;
- оформлення рекламних вітрин і установок;
- підготовка команди мерчандайзерів.

Грамотно продумана програма мерчандайзінгу повинна сприяти підвищенню ефективності роботи компанії-дистрибутора. Успішна реалізація програми мерчандайзінгу, перш за все, дає можливість значно підвищити прибутковість підприємства не тільки шляхом нарощування об'ємів продажу товарів.

Збільшення цих об'ємів можна досягти, головним чином, за рахунок поліпшення презентабельності товарів в рознично-торговому середовищі за допомогою правильного викладення товарів на полицях в торговому залі, продуманого підбору Р.О.С. матеріалів і продуманого їх розміщення.

Для дистрибуторів корпорації «ROSHEN» обрано наступні основні правила розміщення товарів в торговій точці:

- товари з високою швидкістю реалізації (або в даний момент рекламовані) повинні займати велику площу, ніж товари, що поволі реалізуються. Важливий момент полягає в тому, що у жодному випадку не можна розміщувати вищезгадані товари поряд, оскільки вони просто «відберуть» один у одного об'єми продажів. Скажімо, якщо сьогодні йде інтенсивна реклама класичного чорного шоколаду «ROSHEN», то його потрібно відокремлювати від тих сортів шоколаду цього ж сімейного бренду, які сьогодні мають найбільші об'єми продажів. Тобто, рекламований шоколад не обов'язково повинен продаватися в більшому об'ємі, чим яка-небудь інша марка, але обов'язково в більшому об'ємі, ніж в дореklamний період;

- рекламовані товари повинні знаходитися на видному місці. Товари імпульсного попиту розміщуються навколо них і товарів з високим рівнем попиту;

- товари підвищеного попиту необхідно розміщувати рівномірно по всій зоні викладення;

- супутні товари рекомендується групувати;

- викладаючи «свіжі» продукти, необхідно враховувати контраст квітів.

Врахуємо тут же загальновідомі підходи до розміщення товарів на торгових полицях. Не слід забувати про те, що в мерчандайзінгу вивчене з дитинства математичне правило «від перестановки доданків сума не змінюється» діє абсолютно навпаки. Безграмотне переміщення товарів на полиці як по вертикалі, так і по горизонталі може коштувати дистрибутору втрати об'єму продажів. Природно, найбільш вдалі товарні полиці, що знаходяться на рівні очей або на рівні руки покупця. Крім того, на самій полиці за найбільш ефективне вважається розміщення товару посередині або на краю полиці, залежно від типу магазину і самого товару. Необхідно

пам'ятати про те, що ширина вітрини не повинна перевищувати 2 м (максимальний огляд), а продукція більшого об'єму, ціна якої, природно, вигідніша, повинна розміщуватися праворуч від такої ж продукції меншого об'єму.

Особливо важливий момент – правильно підібрати рекламні матеріали. Сьогодні типова ситуація, коли більшість компаній, розуміючи важливість мерчандайзінгу і визначальну дію на об'єми продажів Р.О.С. матеріалів, вкладаючи невеликі грошові кошти в придбання останніх, чекають різкого підвищення рівня продажів. Проте, не отримавши очікуваного ефекту, вони починають жалкувати про вкладені гроші і перестають вірити в дієвість рекламних матеріалів. Але не можна ж сподіватися на те, що можна істотно збільшити об'єми продажу товару лише за допомогою розміщеної біля касового апарату монетниці з його брендом або за допомогою наклейок на вхідних дверях «від себе» і «до себе».

У дослідженні не випадково постійно робиться наголос саме на програмі мерчандайзінгу, маючи на увазі комплексний підхід до розробки і здійснення програми реалізації продукції. Безумовно, ефективний мерчандайзінг вимагає значних фінансових вкладень. В цілому це пов'язано не з високою ціною окремих Р.О.С. матеріалів, а значною вартістю їх замовлення (комплексний підхід до оформлення точки продажу) і великими витратами по утриманню власного штату мерчандайзерів, доставці, складуванню і розповсюдженню рекламних матеріалів на території.

Проте навіть при невисокому рівні програм мерчандайзінгу українських виробників, в наявності «війна» Р.О.С. матеріалів, особливо в магазинах продуктів харчування. Вона зв'язана, перш за все, з недостатньою обізнаністю продакт-менеджерів компаній, що замовляють рекламні матеріали. З одного боку, менеджери замовляють їх за принципом «такі ж, як у конкурента», а з іншого, – існуючі українські рекламні агентства пропонують достатньо однотипний список промо-матеріалів. У зв'язку з цим безперечно конкурентну перевагу матимуть виробники, що замовляють нестандартні Р.О.С. матеріали.

Якщо компанія-конкурент проводить аналогічний товар, то не варто вкладати значні фінансові кошти в організацію прямої реклами, а краще направити засоби в Р.О.С. матеріали, «наступаючи» на споживачів саме там, де вони ухвалюють рішення про покупку.

Дистрибуторам корпорації «ROSHEN» необхідно пам'ятати і про те, що програма мерчандайзінгу повинна враховувати безліч моментів, серед яких, – наближення свят, сезонність (несезонність) продажу того або іншого товару. Прихід весни (літа, осінь або зими) також вимагає свого підходу до мерчандайзінгу. Так, з приходом літа міняється не тільки одяг покупців, але, перш за все, їх пріоритети в споживанні продуктів харчування і виборі місця відпочинку у вихідні дні. Необхідно переглянути рекламні матеріали на свою продукцію.

Адже основна проблема українських підприємств при розробці програм мерчандайзінгу полягає в тому, що, намагаючись заощадити на придбанні рекламних матеріалів, компанії не замислюються над тим, яку втрату це наносить їх бренду. Наприклад, початкове позиціонування дорогих цукерок абсолютно не сумісно з дешевими Р.О.С. матеріалами. Сліпе проходження за конкурентами не тільки завдає збитку компанії, рекламні матеріали якої копіюються, але і навряд чи принесе користь компанії-замовникові. Ці проблеми найчастіше виникають в компаніях, в яких працівник відділу маркетингу замовляє Р.О.С. матеріали, а комерційний відділ (або відділ продажів) поширює їх через своїх регіональних представників. Виникає ситуація, коли відповідальний за маркетинг дивиться на рекламні матеріали з погляду дизайну і збереження корпоративного стилю, тоді як торговий відділ – тільки як на засобі збільшення продажів. Для України – рідкість, щоб ці два відділи співробітничали ради досягнення однієї мети.

Проте, спостерігаючи за розвитком реклами в нашій країні, можна передбачати наступний хід подій. По-перше, компанії все більше скорочуватимуть бюджети на зовнішню і медіа-рекламу і направлятимуть засоби на виробництво Р.О.С. матеріалів. По-друге, виграють компанії, що замовляють інноваційні і ексклюзивні рекламні матеріали. Виробництво дешевих промо-матеріалів підсилить «війну» Р.О.С. матеріалів. І, нарешті, українські рекламні агентства, які виготовляють рекламні матеріали, удосконалюватимуть виробництво і реінвестуватимуть в нього свої ресурси.

Успішна програма реалізації продукції сприяє підвищенню ефективності управління каналами розподілу товару за допомогою використання мерчандайзінгу як програми підтримки збуту.

Більшість торгових посередників не мають ні часу, ні бажання, ні навиків, ні тим більше фінансових можливостей для розробки і реалізації програм підготовки товарів до продажу в роздрібній торгівлі. Планування програми, установка вітрин, рекламних стелажів і навчання торгового персоналу може означати необхідність постійних і значних інвестицій, не тільки фінансових, але і тимчасових. Тому здійснення програми мерчандайзінгу, що охоплює численні торгові точки, дає вигоду від економії на масштабі. Інвестиції в здійснення програми, в рамках якої лише невелика кількість торгового персоналу навчається методам реалізації товару і роботі з товарним асортиментом, має значний сенс для компанії-дистрибутора. Проте, якщо постачальник направляє своїх представників в численні торгові точки для запуску програми, тим самим контролюючи її початок і здійснюючи керівництво через своїх фахівців, тоді це коштує і часу і грошей. Роздрібні торговці можуть бути не готові до проведення рекламних показів в місці продажу і навчання свого персоналу.

Добре розроблена і грамотно здійснена програма по мерчандайзінгу дозволяє засобами ринкового просування товару отримати максимальну вигоду з рекламної кампанії виробника. На місці також можна контролювати

неминуче виникаючі імпровізації і усувати шорсткості, тим самим забезпечуючи координацію всіх дій і заходів.

Значних зусиль дистрибуторам необхідно покласти на налагодження її координаторами, безпосередньо в точках продажу, стосунків з покупцями, менеджерами по рекламі і менеджерами по продажах. Стосунки, що складаються в ході роботи, значно міцніше за стосунки, які формуються на переговорах про ціни і способи доставки при спілкуванні за робочим столом або по телефону. Крім того, побувавши в рознічних торгових точках, представники компанії-дистрибутора (найчастіше це мерчандайзери) отримують достатню повну інформацію про сильні і слабкі сторони клієнтів, про представлений в магазині асортимент, про його відвідувачів, і, нарешті, про конкурентів.

Ключ до успіху програм мерчандайзінгу – в увазі до дрібниць, комплексному підході і суворому контролю дистрибуторами рознічних торговців. У роботі пропонується запровадити у рознічних магазинах Стандарт Компанії, який добре зарекомендував себе у супермаркетах. Стандарт Компанії у рознічних магазинах має свої особливості, що обумовлено типом торгових точок.

Стандарт Компанії (СК) – це мінімальна кількість продукції торгової марки «ROSHEN», згруповане в групі товару і представлене на вітринах або устаткуванні в торговій точці (див. рис. 3).

Основні цілі СК:

- розширення асортименту;
- збільшення товарного запасу;
- якнайкращі місця викладення;
- збільшення продажів.

Обов'язкові умови для СК:

- кількість найменувань, визначена стандартом компанії;



Рис. 3 – Приклад СК в торговельній точці



– обов'язкова присутність фірмового цінника або цінника торгової крапки (ТТ) на кожному виді продукції одноманітно рівно з вказівкою ціни;

– місце, де виконується СК повинно бути обов'язково виділено бренд-скотчем або шелфтокером. При цьому, фірмове виділення не повинне закривати зовнішній вигляд продукції. Брендірується місце, а не продукт;

– СК не має бути «розбитий» продукцією конкурента.

Необхідно дотримувати вимоги до викладення товару:

– продукцію необхідно формувати на основних місцях розташування цього виду товару в ТТ.

– місце, де сформований СК, має бути зручним для роботи продавця і найвигіднішим для огляду з боку покупця.

– вагову продукцію формувати в СК по принципах:

1) ціноутворення (за збільшенням або убуванням);

2) ліквідності – найбільш затребуваного в даній ТТ вигляду в підгрупі – має одну назву, але різні смаки; або з різною назвою, але різною типовою начинкою (пралінові, помадні, льодяникові і т.д.).

З метою підвищення ефективності мерчандайзингу проведемо аналіз ліквідності продукції ТМ «ROSHEN» по групах: карамель вагова, цукерки вагові, цукерок в коробках, вафлі вагові, шоколад. На рис. 4–6 наведено деякі рейтинги продажів.

По результатах детального аналізу ліквідності продукції розроблено стандарт компанії для рознічних магазинів, що містить обов'язкові види продукції (табл. 1, 2).

Базуючись на стандартах і правилах мерчандайзингу розроблено план установки і викладення товару на фірмовому устаткуванні:

– фірмове устаткування використовувати виключно під продукцію ТМ «ROSHEN»;

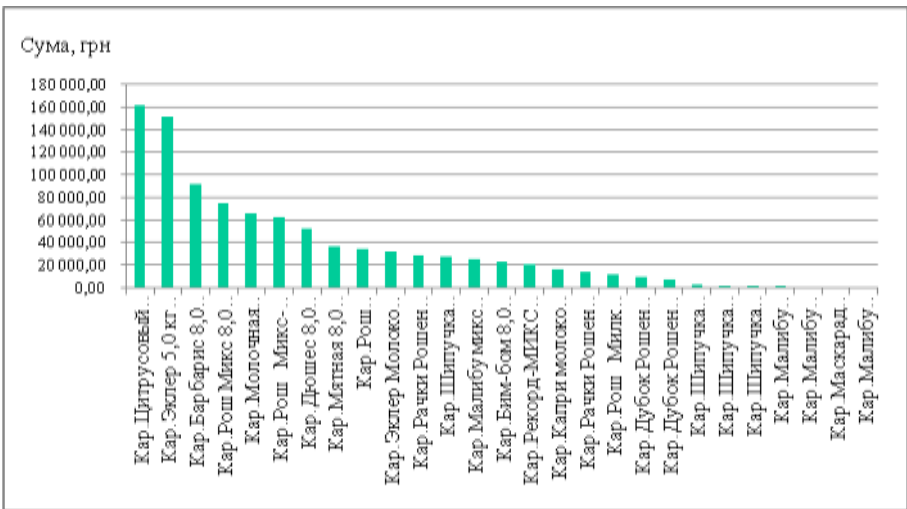


Рис.4 – Рейтинг продажів карамель вагова ТМ «ROSHEN», грн.

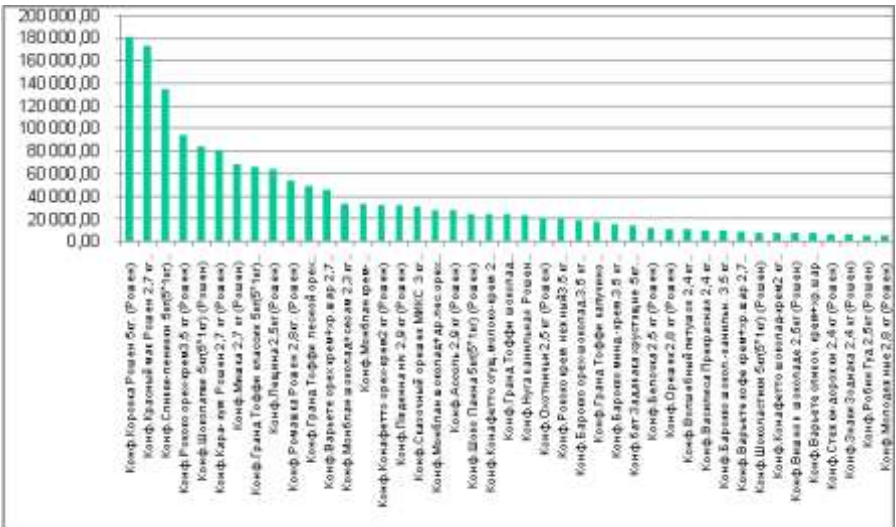


Рис.5 – Рейтинг продажів цукерки вагові ТМ «ROSHEN», грн.

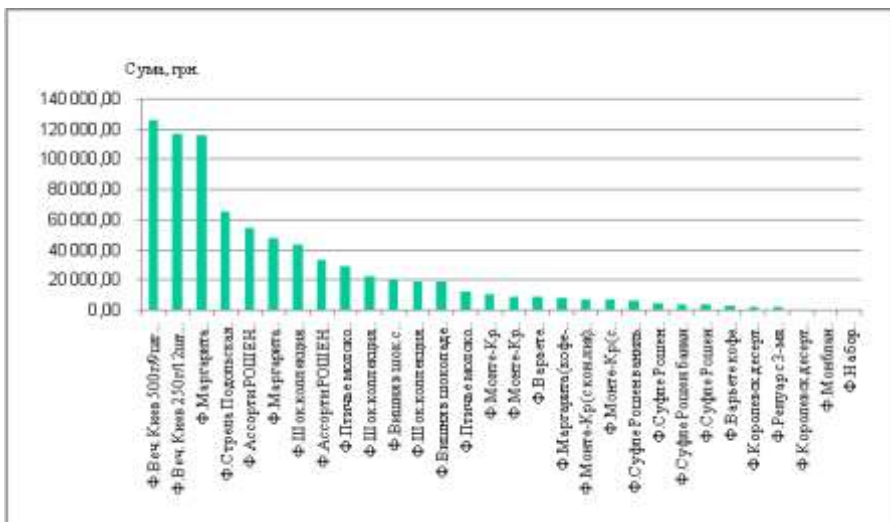


Рис. 6 – Рейтинг продажів цукерок в коробках ТМ «ROSHEN», грн.

– установку устаткування в ТТ необхідно проводити в місцях найбільш вигідних з погляду залучення уваги покупця і найбільш ефективному з метою використання цього устаткування;

– викладення товару на устаткуванні проводити згідно стандартам викладення, описаним раніше.

Проаналізувавши рейтинги продажів кондитерських виробів ТМ «ROSHEN» розробимо СК компанії ROSHEN по групам (див. табл. 1,2) для окремих торговельних точок: 12 – дискаунтер; 21 – великий магазин; 22 – середній магазин; 23 – маленький магазин; 31 – павільйон; 72 – кондитерський лоток.

Пропуски у табл. 1 вказують на недоцільність запровадження визначених груп кондитерських виробів у даному типі торговельної точки.

Розрахуємо необхідну кількість СК для ТОВ «Укрпромінвест-кондитер-Харків», враховуючи вихідні дані:

- кількість супервайзерів (SV) – 10 чоловік;
- кількість торгових представників (ТА) – 59 чоловік;
- кількість старших торгових представників (СТА) – 17 чоловік;
- кількість торгових представників (ТА) та молодших наукових представників (МТА) – 42 чоловіка.

Кількість СК дорівнює:  $17 \text{ СТА} \times 30 \text{ ТРТ} \times 3 \text{ СК} = 1530 \text{ СК}$ ;  
 $42 \text{ ТА, МТА} \times 20 \text{ ТРТ} \times 3 \text{ СК} = 2520 \text{ СК}$ ;  
**ІТОГО: 4050 СК.**

Таблиця 1 – СК корпорації «ROSHEN» по групах

№	Група	Всього по групі	Тип ТТ					
			12	21	22	23	31	72
	ТМ «ROSHEN»							
1	Батони	4	4	3	2	2	2	2
2	Бісквіти	16	13	8	8	8	4	
3	Вафлі вагові	12	7	4	3	3	2	4
4	Вафлі фасовані	13	10	7	7	7	4	4
5	Вагова карамель + желейні	28	18	15	10	10	–	15
6	Вагові цукерки	53	25	20	16	16	–	12
7	Коробки	26	20	20	13	13	4	8
8	Печиво + крекер ваговий	14	9	5	5	5	–	5
9	Печиво + крекер фасований	21	13	6	6	6	4	4
10	Торти шоколадно-вафельні	6	6	4	3	3	2	2
11	Шоколад	27	20	20	16	16	8	12
12	Шоколадно-вафельні батони	8	6	4	4	3	3	3

Таблиця 2 – Обов'язкові види продукції в СК для дистрибутора корпорації «ROSHEN»

Вафлі вагові		Коробки	
1	Артек Рошен 6,5кг	1	Ф.Веч. Київ 250г
2	Наполітанки 7,5кг чи Кріспіки 2,6кг - будь який вид	2	Ф.Маргарита (темн.пр/орех) 230г
3	Пятнашки - будь який вид	3	Ф.Асорті РОШЕН 215
		4	Ф.Шок.колекція Рошен 312г
	Цукерки вагові	5	Ф.Пташине молоко РОШЕН 250г
1	Коровка Рошен 5кг	6	Ф.Вишня в шоколаді - будь який вид
2	Красний мак Рошен 2,7кг		
3	Рококо 3,5кг - любой вид		Карамель вагова
4	Мішка Рошен 2,7кг	1	Цитрусовий мікс 8,0 кг(4*2)
5	Ромашка Рошен 2,8кг	2	Еклер 5,0 кг (5*1кг)
6	Гранд Тоффі + ШокоПанно (будь які два види)	3	Рош Микс 8,0 кг(4*2)
		4	Молочна капля 8,0 кг(4*2)
	Шоколад	5	Барбаріс, Дюшес, Мятна - будь який вид
Куб 8+4, 12 верт., 12 гориз., 19 - СК захищується при умові заповненого куба, згідно планограми. Допускається викладка шоколаду Чайка, Оленка, Кабаре в доп.місці продажу згідно вимогам щодо виділення товару		6	Капрі, Малібу, Шипучка - будь який вид

Тобто для забезпечення ефективної роботи дистрибутора у напрямку збуту кондитерської продукції під ТМ «ROSHEN», а також досягнення основних цілей мерчандайзінгу необхідно запровадити у ТТ розроблений СК компанії ROSHEN по групам. Для отримання ефекту від даного заходу кількість СК потрібна дорівнювати 4050 СК. Ця цифра враховує розмір території, де здійснює свою діяльність дистрибутор і кількість торговельного персоналу, що займається розповсюдженням кондитерської продукції.

**Висновки.** В ході дослідження мерчандайзінг розглянуто як комплекс заходів, направлених на збільшення об'ємів продажів в роздрібній мережі. Успішно застосувавши принципи мерчандайзінгу в діяльності торговельної точки можна значно підвищити виручку і привернути велику кількість нових клієнтів.

Так по результатах детального аналізу ліквідності продукції ТМ «ROSHEN» розроблено стандарт компанії для розничних магазинів, що містить обов'язкові види продукції. Розраховано необхідну кількість СК (4050 СК), що забезпечить отримання ефекту і враховує розмір території, де здійснює свою діяльність дистрибутор, і кількість торговельного персоналу, що займається розповсюдженням кондитерської продукції.

Щоб розрахувати економічний ефект від розробленого заходу потрібен минути деякий час. Визначити його кількісний результат можливо через пів року, шляхом порівняння об'ємів продажу продукції під ТМ «ROSHEN за період січень–март 2014 р. та січень–март 2015 р.

Якісну характеристику ефекту можливо визначити згідно аналізу зміни долі, що займає продукція під ТМ «ROSHEN в асортименті аналогічної продукції інших ТМ, яка представлена на полицях магазинів де запроваджено розроблене СК.

**Список літератури:**1. Великанов В.О. Как правильно организовать розничную торговлю / В.О. Великанов // Современная торговля. – № 1, 2008. – С. 72–77. 2. Веллхофф, А.С. Методы мерчандайзинга / А. С. Веллхофф, Ж.-Э. Массон // Маркетинг и маркетинговые исследования. – № 2, 2004. – С. 60–70. 3. Егоров В.Ф. Организация торговли / В.Ф.Егоров. – СПб.: Питер, 2006. – 352 с. 4. Замуруева, Е. Организация торгового пространства и анализ ее результатов / Е. Замуруева // Современная торговля. - № 6. – 2008, С. 42–47. 5. Котляренко М. Мерчандайзинг-это искусство /М. Котляренко // Маркетинг и маркетинговые отношения.– №7. – 2001, С. 45–60. 6. Голубків Е.П. Маркетингові дослідження: теорія, методологія й практика / Е.П. Голубків. – Х.: Прапор, 2000. – 464 с.

**Bibliography (transliterated):**1. Velikanov V.O. *Kak pravil'no organizovat' roznichnuuiu torgovliu* V.O. Velikanov *Sovremennaia torgovlia*. – № 1, 2008. – P. 72–77. 2. Vellkhoff, A.S. *Metody merchandaizinga* A. p. Vellkhoff, Zh.-E. Masson *Marketing i marketingovye issledovaniia*. – № 2, 2004. – P. 60–70. 3. Egorov V.F. *Organizatsiia torgovli* V.F. Egorov. – SPb.: Piter, 2006. – 352 p. 4. Zamurueva, E. *Organizatsiia torgovogo prostranstva i analizee rezul'tatov* E. Zamurueva *Sovremennaia torgovlia*. - № 6. – 2008, P. 42–47. 5. Kotliarenko M. *Merchandaizing – etoisustusstvo* M. Kotliarenko *Marketing i marketingovye otnosheniia*.– №7. – 2001, P. 45–60. 6. Golubkiv E.P. *Markety'ngovi doslidzhennya: teoriya, metodologiya j prakty'ka* E.P. Golubkiv. Kharkov: Prapor, 2000. – 464 p.

УДК 338

*І.Є. ХАУСТОВА*, ст. викл., НТУ «ХП»;

*В.О. АЛЕКСАНДРОВА*, ст. викл., НТУ «ХП»;

*Е.В. ГРИШИНА*, канд. екон. наук., доц., НТУ «ХП»

## **СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА**

В сучасних умовах стратегія розвитку організації виробництва повинна включати в себе чотири взаємопов'язані програми: підвищення гнучкості виробництва, синхронізацію виробничої діяльності та управління матеріальними потоками, підвищення якості праці. Стратегія розвитку організації виробництва з орієнтацією на споживача визначається таким чином: обсяг випуску, асортимент, якість і терміни поставки продукції встановлюються виходячи з прогнозів потреб майбутніх користувачів цих товарів.

**Ключові слова:** Диверсифікація, розвиток ринку, гуманізація праці, синхронізація виробничої діяльності, стратегія децентралізації організаційної структури.

**Вступ.** Рушійними силами, які визначають спрямованість і інтенсивність

---

© І.Є. Хаустова, В.О.Александрова, Е.В. Гришина, 2014  
організаційних змін в сучасних умовах, є розвиток ринку, технічний прогрес, зміна вимог до умов праці.

Розвиток ринку проявляється в швидкому насиченні попиту товарами масового споживання і різкому скороченні життєвого циклу високотехнологічної продукції. Це обумовлює нові вимоги до виробника і веде до розширення асортименту вироблених товарів, скороченню інноваційного циклу, високої готовності до постачань, підвищенню гнучкості виробництва і відповідної перебудові його організації та управління. Зазначені вимоги викликають необхідність в підвищенні гнучкості виробництва і відповідної перебудові його організації та управління.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Особливості стратегії розвитку організації виробництва описані зарубіжними авторами, такими як Туровецт О.Г., М. Месконом, М. Альбертом і Ф. Хедоурі [2,4] та ін. В Україні стратегії розвитку організації виробництва присвячені теоретичні та практичні розробки відомих у цій сфері учених: Дикань В.Л., Дейнека О.Г., Зінь Е.А., Турченко М.О.[1,3]та ін.

**Мета дослідження.** Цілі даної стратегії можуть бути сформульовані в п'яти основних вимогах до організації виробничих систем: об'єднання

зусиль працівників в досягненні цілей розвитку підприємства; посилення реакції на зміну в тенденціях розвитку ринку; виготовлення продукції, що має гарантію попиту, розширення можливостей випуску різних видів продукції; випуск продукції, що задовольняє вимогам конкретного споживача, і організація її післяпродажного обслуговування.

**Матеріали досліджень.** Організаційні зміни здійснюються в чотирьох напрямках: диверсифікації, створенні гнучких виробничих систем та систем управління матеріальними потоками, синхронізації виробничої діяльності. Таким чином, з розвитком ринку ефективність господарської діяльності досягається не економією витрат за рахунок масового виробництва, а синергичним ефектом від виготовлення широкого асортименту товарів дрібними серіями.

Технічний прогрес в організації виробництва означає, перш за все, новий рівень технічної оснащеності трудових процесів: комп'ютеризацію та інформатизацію виробництва, застосування автоматичних засобів контролю і регулювання виробничого процесу, швидке переналадження процесів (на заводах «Тойота»), наприклад, «в один дотик»). Використання програмованих машин і устаткування підвищує здатність виробничої системи швидко перебудовуватися на виконання нових виробничих замовлень. Організація дрібносерійного виробництва стає економічно виправданою. Із застосуванням нових технічних засобів і технологій значно підвищується гнучкість виробничої системи та створюються необхідні умови для переходу до комп'ютеризованому виробництву.

Зміна вимог до умов праці пояснюється, з одного боку, зростаючою технізацією праці, з іншого - розвитком нової культури праці, зміною системи цінностей трудової діяльності. Головними з них є визнання того, що працівник може істотно впливати на результати виробництва, пошук альтернативних, змістовних і розвиваючих форм праці, прагнути до нових видів професіоналізму та ін. Зазначені тенденції призводять до послідовного відмови від технократичного підходу до проектування робочих місць, підвищенню якості трудового життя і збагаченню праці.

Досягнення зазначених цілей можливе шляхом цілеспрямованої зміни структури, форм і методів організації виробництва за допомогою розробки і реалізації наступних програм.

1. Програма підвищення гнучкості виробництва характеризує сукупність дій по встановленню і взаємної ув'язці організаційно-технічних і технологічних рішень, пов'язаних з формуванням гнучкого виробництва. Розробка даної програми пов'язана з прийняттям рішень про практичну реалізацію заходів щодо підвищення гнучкості системи і передбачає організаційну гнучкість і пошук напрямків її підвищення, розробку методичного підходу до оцінки, аналізу та планування гнучкості системи, формування гнучкого виробництва.

2. Програма синхронізації виробничої діяльності визначає сукупність дій по організації виробничої системи, швидко реагує на зміни споживчого попиту. В цьому випадку номенклатура, обсяг і терміни виготовлення продукції визначаються замовником, забезпечується синхронне (одночасне) з виробництвом надходження комплектуючих і синхронне з монтажем виробництво. Дана програма передбачає вирішення таких завдань: визначення методів синхронізації окремих стадій і робіт, встановлення форм і правил організації синхронізованого виробництва, формування стратегічних альтернатив її впровадження.

3. Програма управління матеріальними потоками на підприємстві характеризує комплекс взаємопов'язаних робіт по формуванню системи управління потоками матеріалів. Її реалізація передбачає формування логістичного підходу до організації та управління виробництвом, обґрунтування принципів і розробку системи виробничої логістики, визначення функцій і розробку системи наскрізного управління матеріальними потоками, що охоплює стадії закупівлі матеріалів, виробництва і збуту продукції.

4. Програма підвищення якості праці характеризує комплекс взаємопов'язаних робіт по перепроєктуванню робочих місць і підвищенню якості трудового життя: збагачення праці, розширення трудових обов'язків, надання більших повноважень при прийнятті рішень, формування самоврядних бригад.

Аналіз політики промислових підприємств в області організації виробництва дозволяє виділити п'ять стратегій реорганізації виробничих систем, які отримали найбільше поширення:

- 1) стратегія розширення можливостей;
- 2) стратегія децентралізації організаційної структури та посилення механізму внутрішньої координації та контролю;
- 3) стратегія синхронізованого виробництва;
- 4) стратегія інтеграції матеріальних потоків;
- 5) стратегія гуманізації праці.

Стратегія розширення можливостей використовується підприємствами для посилення своїх позицій на ринку починаючи з 60-х років ХХ в. і базується на диверсифікації. Диверсифікація здійснюється, як правило, шляхом створення виробництва по випуску продуктів, пов'язаних між собою за технологією та (чи) збуту. Така стратегія обумовлює перебудову організаційної структури на основі формування продуктових відділень. розширення можливостей підприємства дозволяє стабілізувати обсяг виробництва, рівень продажів і прибутку, уникнути односторонньої залежності від кон'юнктури ринку.

Стратегія децентралізації організаційної структури та посилення механізму внутрішньої координації та контролю має на меті усунення зайвих управлінських ланок та передачу їх функцій нижчестоящим ланкам в рамках



загальної політики делегування відповідальності і розширення участі працівників в управлінні підприємством. Базовим структурним елементом виробничої системи стає міжфункціональна команда (група), яка відповідає за виконання всього набору функцій для задоволення запитів споживачів і вимог ринку. Децентралізація організаційної структури дозволяє підвищити гнучкість і маневреність виробництва, знизити витрати на виготовлення продукції.

Стратегія синхронізованого виробництва орієнтує підприємство на «точний попит» і організацію виробництва з мінімальними заделами і запасами. Стратегія була розроблена і вперше впроваджена фірмою «Тойота» (Японія). В даний час вона використовується багатьма компаніями США, Німеччини, Франції. Суть даної стратегії полягає в забезпеченні таких умов виготовлення продукції, які дозволяють організувати виробництво відповідно до принципу «супермаркету»: номенклатура, обсяг і терміни запуску продукції визначаються замовником, поставки здійснюються в необхідній кількості та у встановлений час. Забезпечується синхронне (одночасне) з виробництвом надходження комплектуючих і синхронне з монтажем виробництво. Це дозволяє значно скоротити цикл виготовлення продукції. Підприємство отримує можливість гнучко реагувати на вимоги ринку.

Стратегія інтеграції матеріальних потоків полягає в створенні механізму, що дозволяє контролювати виконання замовлення з моменту його надходження і до моменту доставки споживачеві. Відповідно до даної стратегією організація виробництва будується таким чином, щоб забезпечити управління рухом потоків матеріалів як єдиної інтегрованої системою, що включає джерело сировини, стадії обробки і розподілу кінцевого продукту.

Стратегія гуманізації праці передбачає проведення комплексу заходів щодо реорганізації виробництва з метою усунення негативних явищ у взаємодії людини з машиною, забезпечення якості трудових процесів та активізації працівника.

У масовому виробництві програма гуманізації праці здійснюється в трьох напрямках:

1) підвищенні гнучкості потокового виробництва допомогою регулювання швидкості конвеєра, зупинки лінії по сигналу з робочого місця, переривання такту за допомогою поперемінної зупинки деталеносія, установки накопичувачів заділів між групами робочих місць;

2) розширенні різноманітності завдань, виконуваних одним робочим: чергуванні операцій, комбінація попереднього монтажу, не пов'язаного зі швидкістю руху конвеєра, з кінцевою збіркою, поперемінної роботі збирача то на основних, то на підготовчих операціях; 3) структуруванні праці шляхом переходу від конвеєрного виробництва до змішаних гнучким структурам на основі комбінації автономних робочих груп, об'єднання конвеєрного й автоматизованого праці.

У серійному виробництві програма гуманізації праці пов'язана насамперед із організацією автономно працюючих виробничих ділянок. Такі ділянки створюються шляхом об'єднання в блоки (модулі) всіх операцій, пов'язаних з виготовленням деталей, подібних за конструкції. Працівники автономних бригад наділяються певною свободою дій. На ділянці вирішуються питання, пов'язані з визначенням термінів подачі матеріалів, здійснюється контроль за якістю продукції, що випускається, ведеться облік витрат, виробляються наладка верстатів і механізмів, їх обслуговування та ремонт, прибирання приміщення. Крім того, бригаді передається відповідальність за розподіл робочого часу протягом зміни. Це дає можливість пристосовуватися до індивідуальної продуктивності і використовувати гнучкі графіки робочого дня в умовах серійного виробництва.

Відмічені стратегії доповнюють один одного. Запропоновані в них стратегічні рішення можуть бути покладені в основу формування комплексної програми реорганізації виробничих систем.

Зміни на ринку, викликані наявністю великої кількості товарів і збільшенням в цьому зв'язку конкуренції, вимагають орієнтації підприємства на конкретного споживача і розробку стратегії розвитку організації виробництва, яка враховує дані особливості.

Стратегія розвитку організації виробництва - це довгострокова програма конкретних дій по створенню та реалізації продукції підприємства в умовах мінливої зовнішньої і внутрішньої середовища.

Загальна модель формування стратегії розвитку виробничих систем має вигляд:

де СР - стратегія розвитку організації виробництва;

В - характеристики зовнішнього середовища;

П - характеристики організаційного потенціалу та структури підприємства;

І - імідж підприємства.

Першим чинником, що впливає на вибір стратегії розвитку, є зовнішнє середовище підприємства. Для того щоб цілі підприємства були досягнуті, вони повинні бути реалістичними в тій обстановці, яка складеться на момент реалізації стратегії. Тому необхідний облік кожного з факторів зовнішнього середовища. Перша група характеристик дозволяє оцінити вплив на вибір і терміни реалізації програми розвитку організації виробництва зовнішнього середовища підприємства. Основними змінними зовнішнього середовища є її стабільність і невизначеність, зміни в попиті на продукцію, надійність і широта господарських зв'язків, рівень конкуренції, регіональних характеристик та ін. Аналіз довкілля дозволяє відповісти на питання: які можливості для розвитку має підприємство?

Другим чинником, що визначає стратегію розвитку організації виробництва, є організаційний потенціал підприємства, який характеризує сукупність наявних ресурсів і можливостей для розробки і реалізації стратегії розвитку організації виробництва. Характеристики організаційного потенціалу визначають шість головних ознак підприємства, що впливають на стратегічний вибір: його розмір, величину резервних ресурсів, прогресивність методів організації виробництва і праці, сприйнятливість працівників до нововведень, досвід в проведенні організаційних перетворень, а також його організаційну структуру. Аналіз зазначених змінних дозволяє оцінити головні достоїнства підприємства в області організації виробництва, можливість економічного маневру, вибрати методи подолання опору і стратегію змін.

Третім фактором є імідж, або фінансова та інформаційна репутація підприємства. Сталий фінансове становище дозволяє використовувати довіру до підприємства для залучення великих інвесторів, розробки ризикових проектів і т.д. Інформаційна репутація підприємства сприяє збереженню та зміцненню його становища на ринку збуту. Основними змінними іміджу підприємства є його платоспроможність, надійність як контрагента договірних відносин, якість продукції та ін. Оптимальні значення цих характеристик дають орієнтири у виборі заходів, спрямованих на збереження стійкості і підвищення життєздатності підприємства.

**Висновки.** Оцінивши ключові змінні і чинники вибору стратегії розвитку організації виробництва, можна перейти до складання програми організаційних перетворень.

Розробка стратегії починається з аналізу прогнозів зовнішнього середовища підприємства та виявлення можливостей розвитку. Потім оцінюється стійкість функціонування підприємства. Отримана інформація використовується для вибору можливих шляхів пристосування до вимог ринку і визначення допустимих меж економічного маневру. Вибір стратегії здійснюється з урахуванням організаційного потенціалу підприємства і забезпечення програми розвитку фінансовими і трудовими ресурсами.

Оскільки формування політики в області організації виробництва є однією з задач планування розвитку підприємства, конкретна стратегія організаційних перетворень повинна розроблятися в рамках загальної господарської політики і відображати її цільові установки. Вироблення генеральної програми розвитку організації виробництва є результатом оцінки та аналізу корпоративної стратегії, організаційного потенціалу підприємства та можливостей його розвитку.

**Список літератури:** 1. Дикань В.Л., Дейнека О.Г. Організація виробництва/ В.Л.Дикань, О.Г.Дейнека – Х.: ТОВ «Олант», 2012. – 288с. 2. Туровец О.Г. и др. Организация производства и управление предприятием./ О.Г. Туровец и др. М.:ИНФРА, 2010. – 544с. 3. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства. / Е.А. Зінь, М.О.Турченко –К.: Професіонал, 2013. –

320с. 4. Мескон М.Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М. : Дело, 2007. - 704 с.

**Bibliography (transliterated):** 1. Dikan' V.L., Dejneka O.G. *Organizacija virobniactva* V.L.Dikan', O.G.Dejneka – Н.: TOV «Olant», 2012. – 288s. 2. Turovec O.G. i dr. *Organizacija proizvodstva i upravljenje predprijetem*. O.G. Turovec i dr. Moskov:INFRA, 2010. – 544s. 3. Zin' E.A., Turchenjuk M.O. *Planuvannja dijal'nosti pidpriemstva*. E.A. Zin', M.O.Turchenjuk –К.: Profesional, 2013. – 320s. 4. Meskon M.H. *Osnovy menezhmenta* : per. s angl. M.H. Meskon, M. Al'bert, F. Hedouri. Moscow: : Delo, 2007. – 704 p.

Надійшла (received) 07.11.2014

## УДК 657.1

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

### ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН

У статті надано визначення форс-мажорних обставин та надзвичайних ситуацій. Розглянуто документування форс-мажорних обставин, необхідні первинні документи, що засвідчують їх виникнення, необхідність проведення інвентаризації та відновлення втрачених первинних документів у разі потреби. Висвітлено питання щодо організації бухгалтерського обліку та відображення в ньому наслідків надзвичайних обставин. Зроблено висновки про зміст Наказу про облікову політику підприємства в частині відображення форс-мажорних обставин.

**Ключові слова:** форс-мажорні обставини, надзвичайні ситуації, інвентаризація, надзвичайні витрати.

**Вступ.** Сьогодні принципи і методика обліку форс-мажорних обставин набувають все більшої значущості в економічній науці і практиці у зв'язку з

© С.В. Брік, 2014

явними тенденціями до їх зростання як у всьому світі, так і в Україні.

Варіанти ситуацій, в які можуть потрапити підприємства, настільки різноманітні, що передбачити всі можливі досить складно. Тому в цій статті ми розглянемо загальний порядок документування та обліку наслідків настання надзвичайних обставин.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Дослідженням організації бухгалтерського обліку, в тому числі форс-мажорних обставин займалися Ф. Ф. Бутинець, О. В.Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова [13], які у своїх працях висвітлювали не лише організацію документообігу, але й її особливості при виникненні надзвичайних ситуацій на підприємстві.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** Не дивлячись на висвітлення науковцями питання організації бухгалтерського обліку, питання обліку саме

форс-мажорних обставин на підприємствах залишається невирішеним, тому потребує подальшого дослідження і вдосконалення.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є здійснення критичного огляду документування та бухгалтерського обліку у створенні ефективної системи організації обліку форс-мажорних обставин.

**Матеріали досліджень.** В перекладі з французької *force majeure* означає непереборна (непередбачувана) подія. Саме поняття непереборної сили зустрічається в українському законодавстві у Господарському [1] та Цивільному кодексах [2] та означає надзвичайні або невідворотні обставини за певних умов. А от згідно з п. 4 ст. 263 Митного кодексу України [3], обставини непереборної сили – це стихійне лихо (пожежа, повінь тощо), введення воєнного чи надзвичайного стану в Україні або в окремих її місцевостях у зоні митного контролю, інші надзвичайні та невідворотні за таких умов події.

Більше уваги у чинному законодавстві приділено так званим надзвичайним ситуаціям. Так, відповідно до п. 3.1 Національного класифікатора надзвичайних ситуацій ДК 019:2010 [7], надзвичайною ситуацією вважається порушення нормальних умов життя та діяльності людей на окремій території чи об'єкті на ній або на водному об'єкті, яке спричинене аварією, катастрофою, стихійним лихом чи іншою небезпечною подією, зокрема епідемією, епізоотією, епіфітотією, пожежею, що призвело (може призвести) до загрози життю та здоров'ю людей, їх загибелі, значних матеріальних втрат, а також до неможливості проживання населення на території чи об'єкті, ведення там господарської діяльності.

Згідно з Національним класифікатором [7], надзвичайні ситуації поділяються за характером походження, ступенем поширення, розміром людських втрат і матеріальних збитків. Так, залежно від характеру походження подій, що можуть зумовити виникнення надзвичайних ситуацій, визначають наступні види надзвичайних ситуацій:

- техногенного характеру (аварії, катастрофи, пожежі, вибухи, тощо);
- природного характеру (небезпечне геофізичне, геологічне, метеорологічне або гідрологічне явище, деградація ґрунтів, інфекційна захворюваність та отруєння людей, інфекційне захворювання тварин тощо);
- соціального характеру (протиправні дії терористичного і антиконституційного спрямування, або пов'язані із зникненням (викраденням) зброї та небезпечних речовин тощо);
- воєнного характеру (застосування звичайної зброї або зброї масового ураження, під час якого виникають вторинні чинники ураження населення, тощо).

Таким чином, виходить, що форс-мажорні обставини – це надзвичайні ситуації, от тільки перше поняття більше застосовується у договірних відносинах, в той час як друге – і в тих, і в будь-яких інших відносинах.

Залежно від виду надзвичайних обставин, керівництву підприємства необхідно обов'язково задокументувати факт виникнення таких обставин, тобто скласти відповідний акт. Такий документ може бути складений у довільній формі та підписаний відповідною комісією, бажано у складі трьох осіб.

Далі, на виконання п. 3 Інструкції № 69 [8], яким встановлені випадки обов'язкового проведення інвентаризації, слід провести інвентаризацію на підприємстві, яке зазнало наслідків надзвичайних обставин. Відповідно до абз. е) п. 3 Інструкції № 69 [8], у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха інвентаризація проводиться на день після закінчення явищ. Але якщо за певних обставин так швидко провести її неможливо, зробити це необхідно якомога швидше.

Після проведення інвентаризації комісія складає та підписує наступні документи встановленої форми:

- акт контрольної перевірки цінностей;
- відомість результатів проведеної інвентаризації;
- акт на списання цінностей.

Якщо пошкоджено не тільки цінності, а й первинні документи підприємства, необхідно в обов'язковому порядку повідомити правоохоронні органи та відповідною комісією встановити перелік документів, що були пошкоджені. Слід також мати на увазі, що відповідно до п. 44.5 ПКУ [4], у випадках втрати, пошкодження або дострокового знищення первинних документів, підприємство в обов'язковому порядку повинне в п'ятиденний строк з дня настання такої події письмово повідомити відповідний контролюючий орган за місцем обліку. А протягом наступних 90 календарних днів з дня, що настає після надання такого повідомлення, суб'єкт господарювання зобов'язаний відновити втрачені первинні документи.

Відносно можливості повного чи часткового звільнення підприємства від відповідальності як за зовнішньоекономічними контрактами, так і за договорами, укладеними між резидентами на території України, то в таких випадках необхідне обов'язкове засвідчення обставин форс-мажору. Виключним правом проведення таких дій наділена Торгово-промислова палата України, що встановлено ст. 14 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» [5], а також передбачено ПКУ [4], Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [6] та іншими нормативними актами України. Відповідно до роз'яснень ТПП посвідчення обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин) проводиться на підставі індивідуального письмового звернення суб'єкта господарювання з поясненням ситуації, що склалася, із зазначенням періоду дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин) і надання відповідних доказів, що підтверджують цю подію і неможливість виконання своїх зобов'язань.

Як відомо, з прийняттям Національного положення бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [7] із структури витрат нових форм бухгалтерської звітності вилучені надзвичайні доходи та витрати, а згідно з Наказом № 627 від 27.06.2013 р. [12], у Плані рахунків бухгалтерського обліку (Інструкція № 291) [10] було вилучено рахунки 75 «Надзвичайні доходи» та 99 «Надзвичайні витрати».

Таким чином, відображення у бухгалтерському обліку доходів і витрат, пов'язаних з надзвичайними обставинами, здійснюється за тими рахунками, з якими пов'язані ці витрати. Так, наприклад, ліквідація необоротних активів внаслідок вищезазначених обставин здійснюватиметься за рахунком 97 «Інші витрати», зокрема, залишкова вартість списаних необоротних активів та витрати, пов'язані з їх ліквідацією (розбирання, демонтаж), відображаються за рахунком 976 «Списання необоротних активів».

В бухгалтерському обліку витрати запасів визнаються іншими операційними витратами та зазвичай відображаються за рахунком 94 «Інші витрати операційної діяльності». Але, на нашу думку, доцільніше ліквідацію запасів відображати за рахунком 97 «Інші витрати». У випадках, коли підприємство планує встановити винних осіб у знищенні ТМЦ (наприклад, у випадку навмисного знищення), відповідну суму в якості невідшкодованих нестач слід відобразити на позабалансовому рахунку 072.

До речі, такий загальний облік доходів і витрат внаслідок настання надзвичайних подій передбачено і міжнародними стандартами фінансової звітності, адже у п. 87 МСБО 1 «Представлення фінансової звітності» [11] зазначено, що всі відповідні статті доходу чи витрат, пов'язані з надзвичайними подіями, не повинні подаватися окремо у фінансовій звітності.

На даний час у бухгалтерському обліку надзвичайних доходів і витрат існують такі ключові проблеми:

- відсутність чіткого розподілу сфер звичайної і надзвичайної діяльності зумовлює складність застосування положень бухгалтерського обліку стосовно надзвичайних подій;

- відсутність класифікації надзвичайних подій, надзвичайних доходів і надзвичайних витрат для потреб бухгалтерського обліку;

- неузгодженість критеріїв визначення надзвичайних доходів і надзвичайних витрат, а також інших категорій, пов'язаних із надзвичайною діяльністю підприємства, у чинних нормативних документах з бухгалтерського обліку, що призводить до різного трактування їх складу і сутності;

- недосконалість Плану рахунків у частині відображення надзвичайних доходів і надзвичайних витрат, яка проявляється у недостатній аналітичності відповідних субрахунків.

Відсутність теоретичних і нормативних розробок щодо обліку надзвичайної діяльності та відображення її в звітності призводить до

викривлення інформації про неї в звітних формах. Це, в свою чергу, унеможливує прийняття ефективних управлінських рішень, вчасне реагування на надзвичайні події, проведення якісного аналізу та забезпечення відповідного контролю.

**Висновки.** Облік форс-мажорних обставин посідає важливе місце у системі обліку доходів і витрат. Сьогодні зміст надзвичайних доходів і витрат та визначених фінансових результатів не достатньо розкривається у чинних документах, що регламентують організацію і ведення бухгалтерського обліку в Україні, у зв'язку з чим виникають проблеми, пов'язані з їх обліком та відображенням у звітності.

Для вирішення проблеми відсутності чіткого розподілу сфер звичайної та надзвичайної діяльності доцільним було б, щоб у Наказі про облікову політику кожне підприємство відповідно до нормативно-правових актів і специфіки діяльності, самостійно зазначало, які події відносити до надзвичайних і які витрати при цьому відображати в обліку.

**Список літератури:** 1. Господарський Кодекс від 16.01.2003 №436-IV. 2. Цивільний кодекс від 16.01.2003 N 435-IV. 3. Митний кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI. 4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. 5. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» від 02.12.1997 № 671/97-ВР. 6. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 № 185/94-ВР. 7. Національний класифікатор надзвичайних ситуацій ДК 019:2010, затв. наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 N 457. 8. Про Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків від 11.08.2012. №69. 9. Національного положення бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затв. Наказом Мінфіну від 07.02.2013 № 73. 10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Наказом Мінфіну від 30.11.1999 № 291. 11. МСБО 1 «Представлення фінансової звітності» від 01.01.2012. 12. Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. №627 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку». 13. Організація бухгалтерського обліку: Навч. посібник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шугун, С. М. Шулепова. — 2-е вид., доп. і перероб. — Житомир: ЖІПІ, 2001. — 576 с.

**Bibliography (transliterated):** 1. Commercial Code of 16.01.2003 №436-IV. 2. The Civil Code of 16.01.2003 N 435-IV. 3. Customs Code of 13.03.2012 № 4495-VI. 4. Tax Code of Ukraine of 02.12.2010 № 2755-VI. 5. The Law of Ukraine "On the Chambers of Commerce in Ukraine" from 02.12.1997 № 67197-VR. 6. The Law of Ukraine "On the order of payment in foreign currency" from 23.09.94 № 18594-VR. 7. National Classification of Emergencies SC 019: 2010, approved. order of Derzhspozhyvstandard Ukraine from 11.10.2010 N 457. 8. On the instructions for the inventory of fixed assets, intangible assets, inventories, cash and documents and calculations of 11.08.2012. №69. 9. National Accounting Pronouncements 1 "General Requirements for Financial Reporting" approved. Order of the Ministry of Finance dated 07.02.2013 № 73. 10. Instructions on the use of the Chart of Accounts assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations, approved. Order of the Ministry of Finance dated 30.11.1999 № 291. 11. IAS 1 "Presentation of Financial Statements" dated 01.01.2012. 12. Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 27.06.2013 p. №627 «On Amendments to certain legislative acts of the Ministry of Finance of Ukraine in Accounting." 13. "Organization of accounting: manual. guide for students of the specialty 7.050106 "Accounting and Auditing" FF Butynets, A. Oliynyk, M. Shyhun, SM Shulepov. - 2nd ed., Ext. and overhauls. - Exactly, ZHITI, 2001. - 576 p.



УДК 338.12:637.658

**О.П. КОСЕНКО**, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»;  
**М.М. ТКАЧОВ**, аспірант, НТУ «ХПІ»

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Проведено детальний аналіз існуючих методичних підходів до вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Визначено основні переваги та недоліки порівняльного, витратного та дохідного підходу. Обгрунтовано можливості використання комбінованого підходу до визначення вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Розроблено рекомендації по практичному використанні проаналізованих методичних підходів для вартісної оцінки різних об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах.

**Ключові слова:** об'єкти інтелектуальної власності, вартісна оцінка, методичні підходи, переваги та недоліки

**Вступ.** Інтелектуальна власність в цей час стала надзвичайно важливим джерелом прибутку для багатьох промислових підприємств. Правові основи у всьому світі надійно захищають всі види інтелектуальної власності (інтелектуальні технології, патенти, торгові марки і т.д.), в зв'язку з тим, що значно більша частина власності світових корпорацій зосереджена якраз в нематеріальних активах. Проведений нами аналіз інтелектуальної діяльності машинобудівних підприємств світу, України та Харківської області свідчить про те, що за останні 40-50 років в світі спостерігається зміна парадигми власності не на користь матеріальних носіїв, в результаті чого інтелектуальні активи, такі як інтелектуальна власність, людський капітал, організаційні можливості розглядаються як вирішальний фактор ефективності бізнесу та економічного зростання. Структура власності провідних компаній світу в

---

© О.П.Косенко, М.М.Ткачов, 2014

останній час суттєво змінилися. Якщо в 70-х роках минулого сторіччя співвідношення матеріальних та нематеріальних активів відомих в світі підприємств було паритетним (тобто 1 до 1), то вже на початку XXI сторіччя це співвідношення стало 6 до 1 на користь нематеріальних активів. А по деяким відомих корпораціям це співвідношення є навіть суттєво більшим. Наприклад, по оцінкам американських економістів Gordon V.Smith та Russel L.Parr, доля нематеріальних активів у вартості корпорації Johnson & Johnson складає 87,9%; Proctor & Gamble- 88,5%; Merck – 93,5%; Microsoft – 97,8%; Yahoo! – 98,9% [18]. Такий стан активів зобов'язує фірми з більшою активністю використовувати наявні нематеріальні активи з метою визначення

та обґрунтування шляхів підвищення ефективності процесів їх комерціалізації на власному підприємстві чи за його межами.

Надзвичайно відповідальною складовою механізму комерціалізації технологічних продуктів є оцінка вартості її об'єктів, яка складає відповідну основу для визначення та обґрунтування економічної ефективності введення інтелектуальних технологій у господарський обіг. Оцінювання інноваційної продукції, прогресивних науково-технічних розробок, результатів творчої праці представляє собою одну з найбільш важливих економічних категорій. Як вказує О.Л.Біляченко, вартісна оцінка різного роду об'єктів та результатів виробничо-підприємницької діяльності наділена великим значенням, разом з концепціями збереження капіталу оцінка визначає облікову модель; наявність дозволених альтернативних варіантів оцінки дозволяє в межах облікової політики варіювати показником прибутку. Правильне вимірювання та оцінка результатів господарської діяльності є основною метою бухгалтерського обліку, визначення об'єктивних результатів виробничої діяльності промислового підприємства [2].

**Аналіз основних досягнень і літератури.** Проблеми вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них слід відмітити Біляченко О.Л.[2], Веретюк К.В. [3], Ілляшенко С.М. [4], Косенко А.В. [6], Махнушу С.М.[8], Перерву П.Г.[12], Цибульова П.М.[14], Шипову Е.В.[16] та ін.

**Мета дослідження.** Метою статті є дослідження існуючих методичних підходів до вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності та розробка методичних рекомендацій по пріоритетному використанню кожного з них на практиці.

**Матеріали дослідження.** Проведене дослідження методичних підходів та реальної практики визначення вартісної оцінки інтелектуальних технологій свідчить про те, що на сьогодні ще не існує всіма признаної методики розрахунку вартості інтелектуального продукту, яка використовується за всіх умов до кожного з ОІВ. Разом з тим, теорія та практика інтелектуально-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та організацій напрацювала ряд класичних методичних підходів до визначення вартісної оцінки продуктів інтелектуальної праці, в основі яких знаходяться об'єкти інтелектуальної власності. Ми можемо стверджувати, що частіше всього використовуються три основні підходи і в їх рамках ціла низка методів розрахунку вартості ОІВ. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що така різноманітність зумовлена специфікою формування та використання інтелектуальних технологій.

В більшості випадків для вартісної оцінки інтелектуальних технологій Національний стандарт 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. №1185 рекомендує використовувати признані в національній та міжнародній практиці методичні підходи [10]: витратний, ринковий або порівняльний,

прибутковий або дохідний, комбінований. Ці методичні підходи в цей час отримали свій методичний розвиток в багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів [1; 3; 11; 12; 16]. Детальне представлення кожного з цих підходів представлено нами на рис.

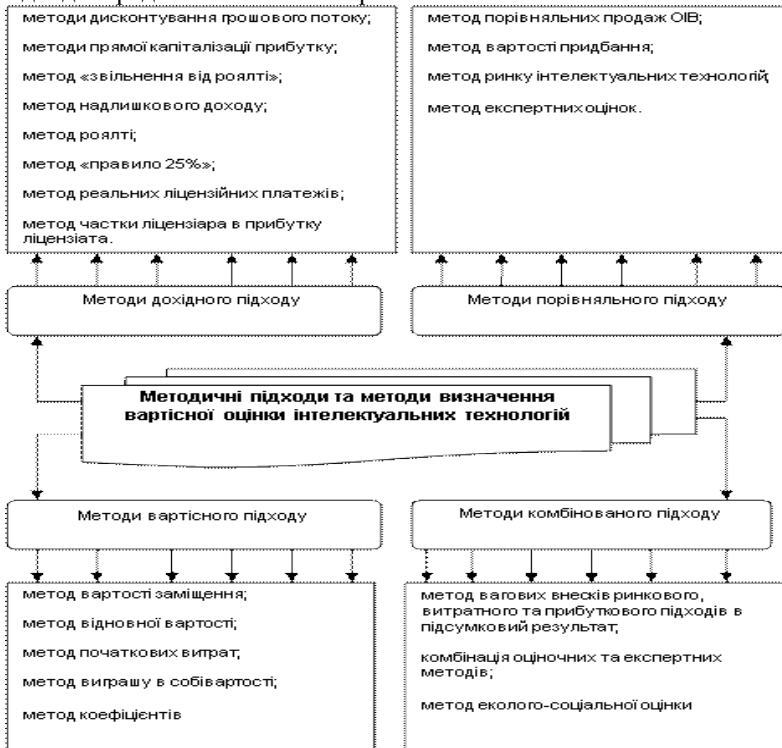


Рис. - Методична база вартісної оцінки інтелектуальних технологій

Практичне використання кожного із представлених на рис.1 підходів, в більшості випадків приводить до отримання різних по величині значень вартості оцінюваного об'єкта та дозволяє врахувати основні технічні і економічні характеристики об'єкта оцінки. З метою визначення переваг та недоліків кожного з підходів вважаємо за необхідне навести їх функціональні та розрахункові характеристики.

**Витратний підхід** до оцінки інтелектуальних технологій заснований на економічних принципах заміщення і рівноваги цін. В основному він передбачає розрахунок такої суми коштів, яка компенсує ліцензіару майбутні вигоди від можливого володіння інтелектуальною технологією. Ці кошти продавець (ліцензіар) може витратити на компенсацію в майбутньому можливостей даного інтелектуального продукту. Якщо ціна технології при цих вихідних посилках

буде встановлена на рівні, який перевищує поточну вартість майбутніх економічних вигод покупця (ліцензіата) від володіння технологічним продуктом, то такий продукт не знайде свого попиту. І навпаки, якщо розмір майбутніх вигод перевищує ціну, то попит на інтелектуальну технологію буде значним і ринок спровокує вст. Оновлення кращої відповідності між ціною технології і майбутніми економічними вигодами від її використання. Таким чином, комерційний потенціал даного технологічного активу формується на засадах відповідності майбутньої економічної вигоди від володіння ним.

Характеризуючи витратний підхід і його методи в цілому, слід зазначити, що вони дозволяють визначити вартість інтелектуальної технології досить точно, оскільки підраховують те, що було реально витрачено на її розробку. Витратний підхід, на наш погляд, слід використовувати по відношенню до технологічних продуктів, які не передбачають отримання прибутку, які є унікальними і не продаються. Методи витратного підходу широко застосовуються при визначенні бази для оподаткування, вони можуть бути ефективними при оцінці окремих частин бізнесу, при ліквідації компаній та їх страхуванні, під час приватизації державних підприємств. Цей підхід дає можливість поставити об'єкти оцінки на бухгалтерський облік та внести до балансу, що істотно підвищує ринкову вартість підприємства, оскільки нематеріальні активи мають високу вартість. Визначення вартості за даним підходом є менш ризиковим, оскільки він базується на фактичних витратах, а не на порівнянні продажів аналогічних об'єктів, оскільки дана інформація в основному є закритою, і не на визначенні майбутнього доходу, оскільки об'єкт може не виправдати сподівань і підприємство отримує менший дохід ніж очікує [3; 5; 8; 12; 14].

Разом з тим, ми не погоджуємося з думкою К.В.Веретюк, яка стверджує, що витратний підхід до оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності є найефективнішим, тому що вартість ОІВ складається з фактичних витрат понесених на їх створення [3]. Такий висновок нівелюється низкою складнощів і протиріч, які притаманні цьому підходу. До основних недоліків витратного підходу до оцінки вартості інтелектуальних технологій слід віднести наступне:

- балансова вартість нематеріального активу практично ніколи не відповідає її ринковій вартості;
- оцінка вартості за цим підходом відтворює лише витрати, без прибутку;
- не враховуються майбутні переваги та вигоди від використання інтелектуального продукту;
- досить часто виникають суттєві складнощі з розрахунком морального зносу об'єкту оцінки, особливо в тих випадках, коли технологічний продукт вже використовується достатньо довгий період часу (зазвичай, більше 5 років);
- не враховуються ризик отримання ліцензіатом економічних переваг технологічного продукту;
- не враховуються соціальні стандарти та демографічні тенденції;

➤ в ряді випадків виникають проблеми невідповідності витрат на створення нового об'єкту оцінки і вартістю відтворення старого об'єкту, тобто розробити новий об'єкт дешевше ніж відновити старий;

➤ методи витратного підходу непридатні для використання при виробництві принципово нової продукції, в якій використовується оцінювана інтелектуальна технологія.

Фактична наявність суттєвих недоліків витратного підходу значно звужує сферу та ефективність використання витратного підходу до вартісної оцінки інтелектуальних технологій.

В рамках *дохідного (прибуткового) підходу* вартість інтелектуальних технологій оцінюється як поточна вартість майбутніх економічних доходів, пов'язаних з володінням інтелектуальним продуктом протягом його очікуваного залишкового корисного терміну служби та визначається шляхом розрахунку приведеної до теперішнього моменту вартості прогнозованих майбутніх вигод. До економічного доходу можуть бути віднесені грошові надходження, які отримані завдяки інтелектуальному продукту, в тому числі роялті, а також економія витрат у виробництві продукції з використанням даної інтелектуальної технології. Різні методи оцінки залежатимуть від характеру нематеріального активу, від стійкості і природи доходу, від об'єктивних умов та обставин споживання технологічного продукту (див. рис.1).

Суть прибуткового (дохідного) підходу полягає у визначенні вартості інтелектуальних технологій як поточної вартості майбутніх доходів від використання даної інтелектуальної технології. Застосування прибуткового підходу ґрунтується на визначенні розміру прибутку, що асоціюється з активами, які оцінюються; ставок капіталізації (чи дисконту), які враховують ризик, пов'язаний з дохідністю відповідних інтелектуальних технологій та остаточного економічного терміну їх служби. В основі даного підходу, крім інших, лежить принцип внеску: здобуваючи додатковий виробничий ресурс ОІВ підприємець розраховує на одержання додаткового доходу або прибутку від його використання у власному виробництві. Цей дохід буде частиною загального доходу від використання всієї сукупності факторів виробництва (трудових ресурсів, основних коштів і т.п.). Причому додатковий дохід від використання ОІВ може бути викликаний двома причинами. З одного боку, використання ОІВ може привести до поліпшення якості продукції, що дозволить підняти ціну продукції і при незмінному рівні витрат одержати, відповідно, додатковий прибуток. З іншого боку, приросту доходу або прибутку можна домогтися й без росту ціни, шляхом зниження собівартості (внаслідок підвищення продуктивності праці, економії матеріальних ресурсів і т.п.) [6; 11; 12; 16].

Разом з тим, методичні підходи до оцінки ОІВ, які побудовані на роялті, на наш погляд, мають декілька важливих недоліків. Зокрема, галузева статистики в нашій країні не в повній мірі враховує всі умови створення і споживання ОІВ. Ціла низка важливих параметрів залишається поза увагою статистичних органів. Для ефективного використання методу звільнення від роялті необхідно мати

доступ до закритої та конфіденційної інформації (що недоступно більшості дослідників) або вести свою власну накопичену базу даних. Крім того, на нашу думку, отримана за цим методом величина вартості ОІВ не в повній мірі відтворює в собі унікальну цінність даного ОІВ, так як просто копіює переваги його попередника (аналога).

Узагальнюючи аналіз методів дохідного (прибуткового) підходу, можемо констатувати той факт, що цей методичний підхід універсальний, теоретично обґрунтований і дозволяє визначити саме ту вартість активу (ринкову, інвестиційну тощо), яка має бути визначена відповідно до типу здійснюваної трансакції і цілями оцінки. Основний недолік дохідного підходу – складність отримання необхідної вихідної інформації для розрахунків. Разом з тим, на наш погляд, якраз дохідний підхід є одним з найбільш перспективних для широкого використання підходів при визначенні вартісної оцінки інтелектуальних технологій.

**Ринковий (порівняльний) підхід** до оцінки інтелектуальних технологій являє собою процес оцінки ринкової вартості шляхом аналізу схожих нематеріальних активів, проданих або ліцензованих в недавній час, і їх подальшого порівняння з оцінюваним нематеріальним активом. Необхідну інформацію передбачається отримувати після аналізу аналогічних ринкових угод з технологічними продуктами. В принципі, на нашу думку, такий підхід був би ідеальним, якби вказана інформація мала місце. Проведені нами дослідження свідчать про те, що, по-перше, трансфертні угоди з співставними ОІВ на технологічному ринку, як правило, обмежуються рамками двох трьох підприємств або навіть підрозділів одного підприємства; по-друге, трансфертні ціни, зазвичай, складають комерційну таємницю і не підлягають розголошенню або офіційному оприлюдненню; по-третє, в зв'язку з наявністю специфічних рис ОІВ знайти для них ринкові аналоги (угоди, пов'язані з подібною технологією, з подібними ринковими умовами, аналогічними економічними характеристиками підприємств ліцензіара та ліцензіата) частіше всього є досить складною задачею, а іноді просто не представляється можливим.

Разом з тим, не дивлячись на наявність низки обмежуючих чинників, на наш погляд, ринкова вартість інтелектуальних технологій - це найбільш імовірна ціна, по якій інтелектуальний об'єкт оцінки може бути відчужений на відкритому ринку в умовах конкуренції. Таке визначення дозволяє враховувати імовірнісний характер вартості інтелектуальних технологій, який залежить від безлічі факторів, що динамічно змінюються. Ринкові умови визначення ціни цілком відповідають умовам комерціалізації інтелектуальних технологій шляхом купівлі-продажу (ліцензування) на відкритому ринку. Виходячи з цих посилок, встановлення ціни на інтелектуальні технології доцільно робити на базі ринкової вартості, яка безпосередньо пов'язана з розвитком ринку інтелектуальних технологій і забезпечує діючий механізм реалізації науково-технічних досягнень у формі інтелектуальної власності. Офіційна статистика свідчить про подальше

зростання активності у поданні заявок на ОІВ [11], що створює надійну основу для розвитку ринку інтелектуальних продуктів.

Дослідження питань розвитку ринку інтелектуальних технологій, дозволяє зробити висновок про те, що їх ринкова вартість повинна визначатися з урахуванням ринкових категорій: попиту, пропозиції, конкуренції, кон'юнктурних відношень та інших ринкових факторів, які прямо чи опосередковано впливають на процеси ціноутворення, включаючи специфічні ціноутворюючі фактори, характерні для інтелектуальних технологій. Серед них в першу чергу слід виділити «справедливу» оцінка цінності інтелектуального блага, в другу чергу відмітити той факт, що ринкова вартість передбачає величину коштів, яку можна одержати при найбільш ефективному (найбільш вигідному і для продавця і для покупця) використанні даного інтелектуального ресурсу [6; 12].

Як свідчить практика визначення ринкової вартості багатьох видів матеріальних і інтелектуальних активів промислових підприємств (нерухомості, машин, устаткування й ін.) ринковому (порівняльному) підходу належить почесне місце, так як заснований на принципі заміщення. Виходячи з цього принципу об'єкти оцінки з аналогічною корисністю повинні мати близьку за значенням вартість. Порівняльний підхід для свого практичного використання потребує інформацію про найбільш важливі техніко-економічні характеристики на аналогічні об'єкти. Причому для отримання об'єктивних (вірогідних) результатів необхідна адекватна інформація про досить велику кількість угод з технологічними продуктами (інакше вибірка, на основі якої і буде прийматися відповідне рішення не буде репрезентативною) [6; 12].

Враховуючи вказану обставину, можна відзначити, що у відношенні інтелектуальних технологій порівняльний підхід не має надто широкого використання: більшість інтелектуальних технологій унікальні по визначенню, рівень розвитку ринку інтелектуальних технологій недостатній - кількість угод з аналогічними інтелектуальних технологій не занадто велика, та й сама інформація про угоди, що вже укладені та про їх ціни практично недоступна. Проте, відзначимо важливість і цінність даного підходу, тим більше, що стосовно деяких видів інтелектуальних технологій даний метод ефективно використовується. Так, наприклад, на такому специфічному ринку, яким є ринок програмних продуктів (як ми вже відзначали, по деяких позиціях він близький до ринку інтелектуальних технологій) при оцінці деяких видів програм можна одержати достатній обсяг інформації для ефективного застосування порівняльного підходу.

Як свідчить проведений нами аналіз, порівняльний підхід до оцінки інтелектуальних технологій має свої переваги і недоліки [4]. Основною перевагою порівняльного підходу є те, що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних об'єктів. У даному випадку ціна визначається ринком, так як оцінювач обмежується тільки коригуваннями, що забезпечують порівнянність аналога з оцінюваним об'єктом. При використанні інших підходів

оцінювач визначає вартість на основі розрахунків. Порівняльний підхід базується на ретроспективній інформації і, таким чином, відображає фактично досягнуті результати здійснення угод на ринку, в той час як прибутковий - орієнтований на прогнози щодо майбутніх доходів. Іншою перевагою порівняльного підходу є реальне відображення попиту і пропозиції на даний об'єкт, оскільки ціна фактично досконалої операції максимально враховує ситуацію на ринку.

Разом з тим порівняльний підхід має ряд істотних недоліків, що обмежують його використання в оцінній практиці:

- наявність складнощів при пошуку ринкової інформації про укладені угоди з аналогічними чи в достатній мірі схожими між собою технологічними продуктами;

- поняття порівняльності між двома та більше угодами трансфертними угодами з ОІВ може бути оскаржено в багатьох випадках: для цього, зазвичай, є чимало об'єктивних та суб'єктивних підстав;

- базою для розрахунків є досягнуті в минулому фінансові результати, отже, ігноруються перспективи розвитку даної інтелектуальної технології;

- порівняльний підхід можливий тільки за наявності досить різнобічної ринкової, виробничої та фінансової інформації не тільки по оцінюваному об'єкту, але і по великому числу схожих об'єктів, відібраних оцінювачем як аналоги; на практиці ця інформація рідко є досить повною для прийняття обґрунтованого рішення щодо вартісного оцінювання технологічного продукту;

- оцінювач повинен робити складні коригування, вносити поправки в підсумкову величину і проміжні розрахунки, що вимагають серйозного обґрунтування. Це обумовлено тим, що на практиці не існує абсолютно однакових інтелектуальних технологій.

Недоліком цього підходу є той факт, що функціональна сутність інтелектуальних технологій вже сама по собі передбачає унікальність цього об'єкту, його неповторність. Це створює значні складнощі при пошуку на ринку аналогів для порівняння і певним чином обмежує сферу використання цього підходу.

У силу специфіки і різноманітності інтелектуальних технологій, а також недостатнього розвитку ринку інтелектуальної власності в нашій країні, порівняльний підхід практикуючими оцінювачами практично не застосовується, використовуються тільки окремі елементи порівняння. Економічна сторона угод по інтелектуальним технологіям, як правило, є комерційною таємницею. В даний час правомірно використовувати даний підхід для оцінки:

- програмних продуктів, оскільки їх можна уніфікувати і база даних по їх обороту накопичується досить активно у зв'язку з швидким їх старінням;

- інших об'єктів авторських прав, оскільки вивчення ринку може виявити наявність об'єктів авторського або суміжного права аналогічного типу;

- товарних знаків (ринок цього типу ОІВ росте дуже активно останнім часом, а отже, можна спробувати підібрати аналогічні угоди).



Проведені нами дослідження свідчать про те, що до застосування порівняльного підходу для оцінки об'єктів промислової власності треба ставитися вкрай обережно, тому що необґрунтоване перенесення показників з порівнянного ОІВ на оцінюваний не привів до помилкових результатів. З урахуванням ситуації, що склалася на сучасному етапі розвитку економіки країни, застосовувати статистичний аналіз в порівняльних технологіях аналізу продажів об'єктів інтелектуальної власності буде не зовсім правильним. Тут швидше за все необхідно використовувати методи експертних оцінок, які базуються на залученні до цієї роботи досвідчених експертів, думки яких можна було б використовувати для прийняття рішень про остаточну величину вартості інтелектуального продукту.

**Комбінований (системний) підхід** до визначення вартості різних інтелектуальних технологій інтегрує в собі три основні підходи (витратний, дохідний і ринковий), в кожному з яких використовується уніфікований набір оцінних принципів. З урахуванням різноманіття специфічних характеристик об'єктів науково-технічної діяльності, областей та умов їх використання на практиці доцільно проводити розрахунок вартості інтелектуальних технологій за декількома методиками на основі інтеграційного узагальнення показників комерційної привабливості інтелектуальних технологій та їх впровадження. Аналіз, проведений Г.Крижним, показує, що створення комбінованих методів врахування всіх чинників при вартісній оцінці ОІВ може дати значний економічний ефект при їх комерціалізації [7, с.289-291].

Найбільш популярний варіант комбінованого підходу передбачає органічне поєднання базових методичних підходів – витратного, ринкового та дохідного. Особливість в цьому випадку полягає в тому, що отримані в результаті застосування названих методів оцінки з боку покупця й продавця порівнюються шляхом зважування відповідних результатів, тобто, шляхом присвоєння вагових коефіцієнтів –  $\gamma_s, \gamma_p, \gamma_m$  з урахуванням наступних факторів: а) надійності вихідної інформації, що використалася при проведенні розрахунків кожним підходом; б) кількості й характеру використаних допущень (явних і неявних), які можуть не відповідати дійсному стану речей (наприклад, при прогнозуванні майбутніх доходів, при визначенні ставки дисконту, ставки роялті та т.п.).

На наш погляд, комбіновані методи оцінки вартості інтелектуальних технологій є найбільш важливими та найбільш перспективними при розробці нових та удосконаленню існуючих методичних підходів та методів вартісної оцінки інтелектуальних продуктів. Перспективним виглядає методичний підхід, який не буде обмежуватися однозначним (крапковим) визначенням вартості технологічного продукту. Більш важливим, більш точним та більш обґрунтованим представляється визначення хоча б дворівневої оцінки вартості (мінімальне та максимальне значення), що дозволяло б визначати рівень комерційного потенціалу інтелектуальних технологій. Такий підхід надавав би можливість власнику і споживачу інтелектуальної технології розробляти і

впроваджувати заходи по покращенню стану справ з даним ОІВ, наближаючи його вартісну оцінку до найбільш бажаного значення.

**Висновки.** Проведений авторський аналіз існуючих методичних підходів до визначення вартісної оцінки інтелектуальних технологій показав, що наявна методична база потребує свого розвитку та вдосконалення. Кожний з аналізованих методів дозволяє встановити крапкову оцінку, яка не завжди є в достатній мірі достовірною. На наш погляд, подальший розвиток методичної бази вартісної оцінки ОІВ слід пов'язувати, по перше, з використанням інтервальної оцінки, яка, на нашу думку, є, по перше, більш гнучкою при встановленні трансферних цін в умовах мінливого конкурентного середовища, по друге, в змозі врахувати більшу кількість факторів впливу на вартість і ціну ОІВ, по третє, надає більше можливостей для ефективного проведення перемовин між розробником технології та її потенційним споживачем при укладенні трансферних та ліцензійних угод.

Крім того, існуюча методична база встановленні вартості і ціни патентів не враховує такі їх важливі характеристики як патентний пошук, імідж патенту у середовищі винахідників та споживачів, рівень цитування патентних заявок в інших патентах та в наукових публікаціях. На наш погляд, визначення вартості патенту з урахуванням індексу його цитування є досить привабливим напрямком, використання та розвиток якого дозволить патентовласникам та потенційним ліцензіатам більш об'єктивно приймати рішення при укладанні угод по комерціалізації патентів.

**Список літератури:** 1. *Бабій П.С.* Формування системи оцінювання інтелектуальної власності в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / *П. С. Бабій* ; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. — Рівне, 2011. — 19 с. 2. *Біляченко О.Л.* Оцінка об'єктів права інтелектуальної власності для потреб бухгалтерського обліку / *О.Л.Біляченко* // Вісник Житомирського державного технологічного університету «Економічні науки».- 2007.- №2(44).- С.7-12. 3. *Веретюк К. В.* Методи оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності / *К.В.Веретюк* [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2010/Pravo/75294.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Pravo/75294.doc.htm) 4. *Ивлиева, Н.Н.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности/ *Н.Н.Ивлиева, Д.В.Шишляев* / М., Московская финансово-промышленная академия, 2006. –207 с. 5. *Ілляшенко С.М.* Розробка наукових основ маркетингу інновацій : звіт про НДР (проміжний) / Керівн. *С.М. Ілляшенко*. — Суми : СумДУ, 2009. — 300 с. 6. *Косенко А.В.* Обґрунтування методичних підходів до визначення ціни ліцензії/ *А.В.Косенко*//Управління розвитком.- 2006.- №7.- С.39-42. 7. *Крыжнский Г.К.* Стратегический технологический менеджмент / *Г.К.Крыжнский*.- Х.: НТУ «ХПИ», 2003.- 448с. 8. *Махнуша С.М.* Проблеми вартісної оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у контексті маркетингу інновацій / *С.М. Махнуша* // Механізм регулювання економіки : Міжнар. наук. журнал. – Суми : Вид-во СумДУ. – 2009. – Т. 2, № 3. – С. 49-55. 9. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затверджена Наказом Фонду Державного майна України від 25.06.2008 р. №740 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/740>. 10. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 N 1185 // Законодавство України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> 11. Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності / Тематична збірка // Укладачі: *П.М.Цибульов, Г.Н.Сердюк, С.М.Болелій*. - К.: Інститут інтелектуальної власності і права, 2005. - 328 с. 12. *Перерва П.Г.* Розвиток маркетингових методів формування ціни на наукову продукцію [Текст] / *Перерва П.Г., Косенко А.В., Доліна І.В.* // Сборник научных трудов "Вестник НТУ

"ХПИ" : Технічний прогрес та ефективність виробництва №7 - Вестник НТУ "ХПИ", 2011. – С.152-157. **13.** Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс: підручник: у 2 ч. / за редакцією П. Г. Перерва та ін. – Харків : Апостроф, 2011. – 1237 с. **14.** Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності : Навчальний посібник / П.М. Цибульов.- К. : Інститут інтелектуальної власності і права, 2005. - 108 с. **15.** Шаранова Н.А. Коммерціалізація інтелектуальної власності в сучасних умовах / Н.А.Шаранова.- М.: Финансовая академия, 2000.- 189с. **16.**Шупова, Е.В. Оценка интеллектуальной собственности / Е.В.Шипова: Учеб.пособие.– Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.– 122 с. **17.** Ankur Singla Valuation of Intellectual Property / Singla Ankur // [Electronic resource]. – Mode of access: <http://bus6900.alliant.wikispaces.net/file/view/article233.pdf> **18.** Gordon V. Smith Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets / V.Gordon Smith, L. Parr Russell, // Third edition.- New York : John Willey & Sons, 2000.- 515 p.

**Bibliography (transliterated):** **1.** Babij P.S. *Formuvannya sistemi ocinjuvannya intelektual'noi vlasnosti v Ukraini*: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03 S. S. Babij ; Nac. un-iv. vod. gosp.-va ta prirodoekonomicheskij universitetu. — Rivne, 2011. — 19 p. **2.** Biljachenko O.L. *Ocinka ob'ektiv prava intelektual'noi vlasnosti dlja potreb buhgalters'kogo obliku* O.L.Biljachenko Visnik Zhitomir'skogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu «Ekonomichni nauki».- 2007.- №2(44).- P.7-12. **3.** Veretjuk K. V. *Metodi ocinki vartosti prav na ob'ekti intelektual'noi vlasnosti* K.V.Veretjuk [Elektronnij resurs].- Rezhim dostupu: [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2010Pravo75294.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010Pravo75294.doc.htm) **4.** Ivlieva, N.N. *Ocenka stoimosti nematerial'nyh aktivov i intelektual'noj sobstvennosti* N.N.Ivlieva, D.V.Shishljaev M., Moskovskaja finansovo-promyshlennaja akademija, 2006. –207 p. **5.** Illjashenko S.M. *Rozrobka naukovih osnov marketingu innovacij : zvit pro NDR (promizhnyj)* Kerivn. S.M. Illjashenko. — Sumi : SumDU, 2009. — 300 p. **6.** Kosenko A.V. *Obruntuvannya metodichnih pidhodiv do viznachennja cini licenzii* A.V.KosenkoUpravlinnja rozvitkom.- 2006.- №7.- P.39-42. **7.** Kryzhnyj G.K. *Strategicheskij tehnologicheskij menedzhment* G.K.Kryzhnyj.- H.: NTU «KhPI», 2003.- 448s. **8.** Mahnusha S.M. *Problemi vartisnoi ocinki ta komercializacii ob'ektiv intelektual'noi vlasnosti u konteksti marketingu innovacij* S.M. Mahnusha Mehanizm reguljuvannya ekonomiki : Mizhnar. nauk. zhurnal. — Sumi : Vid-vo SumDU. — 2009. — T. 2, № 3. - P. 49-55. **9.** *Metodika ocinki majnovih prav intelektual'noi vlasnosti, zatverdzena Nakazom Fondu Derzhavnogo majna Ukraini vid 25.06.2008 r. №740* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/law/show/740>. **10.** *Nacional'nij standart № 4 «Ocinka majnovih prav intelektual'noi vlasnosti», zatverdzenij postanovoju Kabinetu Ministriv Ukraini vid 03.10.2007 N 1185* Zakonodavstvo Ukraini [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua> **11.** *Ocinka prav na ob'ekti intelektual'noi vlasnosti* Tematichna zbirka Ukladachi: P.M.Cibu'ov, G.N.Serdjuk, p.M.Bolelij. - K.: Institut intelektual'noi vlasnosti i prava, 2005. - 328 p. **12.** Pererva P.G. *Rozvitok marketingovih metodiv formuvannya cini na naukovu produkciju* [Tekst] Pererva P.G., Kosenko A.V., Dolina I.V. Sbornik nauchnyh trudov "Vestnik NTU «KhPI» : Tehnichnij progres ta effektivnist' virobництва №7 - Vestnik NTU «KhPI», 2011. - P.152-157. **13.** *Upravlinnja innovacijnoju dijaloju dijal'nistju: magisters'kij kurs: pidruchnik: u 2 ch. za redakciju P. G. Pererva ta in.* – Kharkov : Apostrof, 2011. – 1237 p. **14.** Cibu'ov P.M. *Osnovi intelektual'noi vlasnosti* : Navchal'nij posibnik P.M. Cibu'ov.- K. : Institut intelektual'noi vlasnosti i prava, 2005. - 108 p. **15.** Sharanova N.A. *Kommercializacija intelektual'noj sobstvennosti v sovremennyh uslovijah* N.A.Sharanova.- Moscow: Finansovaja akademija, 2000.- 189s. **16.**Shipova, E.V. *Ocenka intellektual'noj sobstvennosti* E.V.Shipova: Ucheb.pособie.– Irkutsk: Izd-vo BGUJEP, 2003.– 122 p. **17.** Ankur Singla *Valuation of Intellectual Property* Singla Ankur [Electronic resource]. – Mode of access: <http://bus6900.alliant.wikispaces.net/fileview/article233.pdf> **18.** Gordon V. *Smith Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets* V.Gordon Smith, L. Parr Russell, Third edition.- New York : John Willey & Sons, 2000.- 515 p.

Надійшла (received) 10.11.2014

*Т.А. ЖАДАН*, ст. викладач, НТУ «ХП»

## **ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЙОГО РОЗВИТКУ**

В статті обґрунтовано необхідність вирішення проблем організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. Виявлено проблеми організації та здійснення внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту на сучасному етапі їх розвитку. Узагальнено та систематизовано виявлені недоліки. Запропоновано шляхи вирішення проблем розвитку державного внутрішнього фінансового контролю.

**Ключові слова:** система державного внутрішнього фінансового контролю, внутрішній контроль, внутрішній аудит, підрозділ внутрішнього аудиту

**Вступ.** З прийняттям «Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року», схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 р. № 158-р. [1], в Україні розпочалося реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю (далі - ДВФК) та її поступової адаптації до норм і правил Європейського Союзу [2]. Відповідно до цієї Концепції реформування системи ДВФК з урахуванням досвіду країн - кандидатів у члени ЄС передбачається провести протягом тринадцяти років трьома етапами: перший (до 2011 року), другий (2012-2016 роки) та третій (2017 рік). Основними завданнями сучасного (другого) етапу реформування системи ДВФК є: запровадження в органах державного і комунального сектору нової моделі системи внутрішнього контролю; утворення служб внутрішнього аудиту в органах державного і комунального сектору з поступовою заміною інспектування на внутрішній аудит; удосконалення кадрового забезпечення служб внутрішнього аудиту; удосконалення методології внутрішнього аудиту; утворення на базі підрозділу Держфінінспекції з питань гармонізації внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту окремого органу у складі Мінфіну та інші [1].

Але, незважаючи на певні здобутки у ході впровадження ДВФК, на даному етапі його розвитку існує коло проблем практичного характеру, які потребують виявлення та своєчасного усунення, з метою подальшого удосконалення системи державного внутрішнього фінансового контролю.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Проблемам впровадження та розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні присвячені праці таких науковців як: Андреев П. [2], Бутинець Т. [3], Винниченко Н. [4], Рудницька Р. [5], Синюгіна Н. [6], Чумакова І. [7], Шевченко Н. [4] та багато інших. Але, незважаючи на такий значний науковий

доробок в галузі ДВФК, багато питань залишається не вирішеними, зокрема, в напрямку удосконалення системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні.

**Метою статті** є узагальнення та систематизація кола проблем організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні на сучасному етапі його розвитку.

**Постановка проблеми.** Задля досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- проаналізувати практичний досвід організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні;
- виявити, узагальнити та систематизувати перешкоди на шляху розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні;
- окреслити основні напрямки вдосконалення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні.

**Матеріали досліджень.** Аналіз останніх досліджень та публікацій щодо організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в діяльність органів державного сектору економіки України [1 - 8] засвідчив, що існує ряд проблем, які потребують негайного вирішення.

По-перше, це недосконалість нормативно-правового забезпечення щодо організації системи внутрішнього контролю, кадрового забезпечення підрозділів внутрішнього аудиту, відсутність порядків та механізмів здійснення контролю за станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту.

Наступною проблемою на шляху розвитку державного внутрішнього фінансового контролю є нерозуміння сутності внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, ототожнення їх з інспекційною діяльністю. До сьогоднішнього часу в міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади (далі - ЦОВВ) продовжують функціонувати контрольно-ревізійні підрозділи, які здійснюють контроль за їх діяльністю у формі інспектування (ревізій). Цей контроль спрямований на виявлення порушень, а не на оцінку рівня досягнення поставлених цілей та отриманих результатів [1]. Як зазначає Рудницька Р.М., в Україні на частку контрольних заходів, які здійснюються у формі ревізій та інспекцій, припадає близько 70%, а на попередній і поточний контроль залишається зовсім незначна частка. Відповідно до Європейських підходів такий перекис у системі ДВФК не сприяє підвищенню відповідальності керівника, контроль за якого фактично здійснюється органами державної фінансової інспекції та іншими контролюючими органами [5]. Крім того, такий контроль здійснюється за результатами завершення господарських операцій і після прийняття управлінських рішень, а інколи проводиться через значний проміжок часу в два-три роки, що в більшості випадків унеможливорює усунення фінансових порушень та їх наслідків.

Слід зауважити, що в деяких структурних підрозділах окремих ЦОВВ та державних адміністрацій основні функції установи поєднуються з діяльністю внутрішнього аудиту. Внаслідок цього внутрішніми аудиторами виконується ряд неприцільних їх діяльності функцій, таких як: контроль-нагляд, кадрові, ведення бухгалтерського обліку, вирішення питань щодо запобігання та протидії корупції тощо. Прикладом цього є Департамент відомчого контролю та внутрішнього аудиту у складі Державної фіскальної служби України, Департамент внутрішнього аудиту та фінансового контролю у складі Міністерства оборони України, Управління внутрішнього аудиту та контролю у структурі Державного агентства резерву України, Сектор внутрішнього аудиту та протидії корупції в Державному космічному агентстві України тощо.

В деяких міністерствах, інших ЦОВВ та державних адміністраціях існує формальний підхід керівників до організації у підвідомчих бюджетних установах внутрішнього контролю та створення підрозділів внутрішнього аудиту. Так, за даними Держфінінспекції України [8] за I півріччя 2014 року одинадцять ЦОВВ, серед яких Міністерство зовнішніх справ, Міністерство екології та природних ресурсів України, Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, Державна служба інтелектуальної власності, Державне агентство України з туризму та курортів, Державна інспекція України з контролю за цінами та інші, надали інформацію про створення підрозділів внутрішнього аудиту або введення відповідних посад чи покладення обов'язків по здійсненню внутрішнього аудиту на посадових осіб, але жодного внутрішнього аудиту цими ЦОВВ проведено не було. Це може свідчити про формальне виконання вимог Бюджетного кодексу [9] та Порядку утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1001 (далі - Постанова №1001) [10] щодо забезпечення такої діяльності.

Неукомплектованість підрозділів внутрішнього аудиту необхідною кількістю працівників є однією з причин їх бездіяльності. В системі ЦОВВ продовжує тривати негативна тенденція щодо зменшення чисельності працівників підрозділів внутрішнього аудиту (див. рис. 1).

Але наявність вакантних посад та їх незаміщення не знімає з керівника органу відповідальності за організацію та проведення внутрішнього аудиту у підвідомчих бюджетних установах.

Іншою причиною неукомплектованості підрозділів внутрішнього аудиту є організаційні та структурні зміни в апаратах ЦОВВ. Так, зміни у структурі управління та штатному розписі Міністерства зовнішніх справ, які відбулися протягом грудня 2013 та квітня 2014 рр., відобразилися на зміні статусу

підрозділу внутрішнього аудиту, ротації його керівників і працівників, незатвердженні плану проведення внутрішніх аудитів. Наслідком чого і стало непроведення планових внутрішніх аудитів.

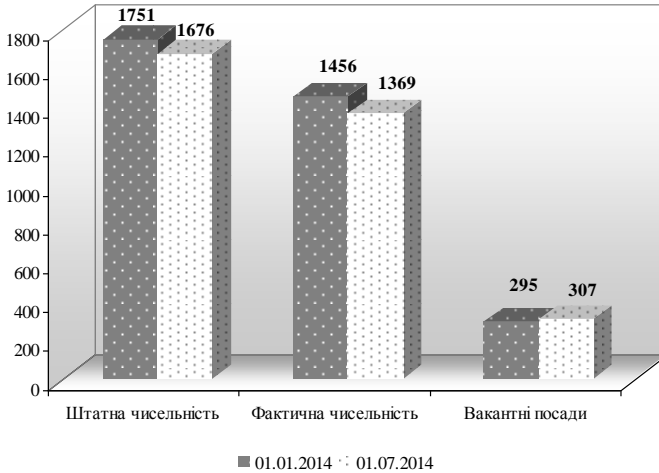


Рис. 1 – Співвідношення чисельності підрозділів внутрішнього аудиту

Також, слід зауважити, що в більшості ЦОВВ підрозділи внутрішнього аудиту не здатні через свою малочисельність сприяти покращенню фінансової дисципліни, упереджувати виникнення системних порушень, виявляти проблеми на шляху досягнення поставлених цілей. В деяких ЦОВВ кількість підконтрольних об'єктів значно перевищує чисельність внутрішніх аудиторів, що стає на заваді систематичного проведення заходів з внутрішнього аудиту та впливає на стан фінансово-бюджетної дисципліни галузі. Так, в Міністерстві освіти і науки України на одного внутрішнього аудитора приходить 428 підконтрольних об'єктів, Мінагрополітики – 114, в Міністерстві зовнішніх справ – 73, а в Міністерстві промислової політики – 65 [8].

Інша проблема лежить в площині недотримання вимог Постанови № 1001 [10] щодо організаційної та функціональної незалежності підрозділів внутрішнього аудиту, безпосередньої їх підпорядкованості керівнику ЦОВВ. За даними Держфінінспекції України за I півріччя 2014 року в шести із 72 ЦОВВ (8 %), в яких були утворені підрозділи внутрішнього аудиту або введені відповідні посади, не дотримувались вимог щодо забезпечення організаційної незалежності підрозділів внутрішнього аудиту [8]. Така ситуація склалася в підрозділах внутрішнього аудиту Укрдержархіву, Держветфітослужби, Пробірної служби, Держлісагентства, ДКА та ДІНУ, які перебувають у складі інших структурних підрозділів. В той же час, в

чотирьох ЦОВВ (Держветфітослужба, Мінмолодьспорт, Укрморрічінспекція, ДКА) підрозділи внутрішнього аудиту не підпорядковуються керівнику ЦОВВ (див. рис. 2).

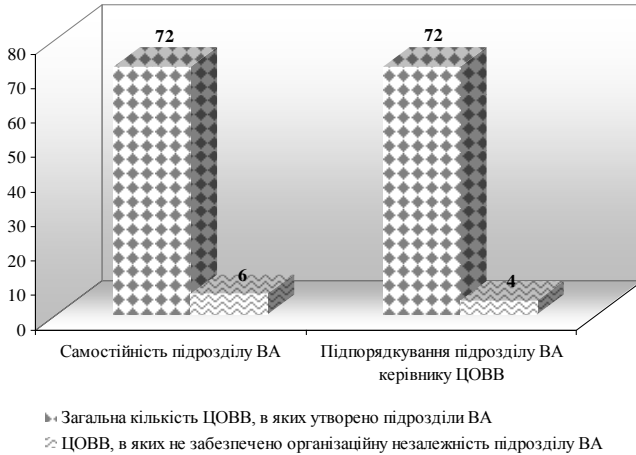


Рис. 2 – Співвідношення ЦОВВ, у яких не забезпечено організаційну незалежність підрозділів внутрішнього аудиту

Виходячи зі специфіки діяльності підрозділу внутрішнього аудиту, він не може входити до складу кадрової або фінансово-облікової служби, оскільки таким чином створюються підстави для існування конфлікту інтересів при виконанні основних завдань та здійсненні функцій внутрішнього аудиту. Тобто, організаційна та функціональна відокремленість підрозділу внутрішнього аудиту передбачає можливість надання неупередженої інформації та звітування про результати внутрішнього аудиту безпосередньо керівникам ЦОВВ.

Низький професійний рівень фахівців з внутрішнього аудиту призводить до неякісного виконання своїх обов'язків та непрофесіоналізму у плануванні, організації, проведенні та документуванні результатів аудиторських досліджень, виявленні причин допущених порушень. Серед 1369 працівників підрозділів внутрішнього аудиту в ЦОВВ 123 не відповідають кваліфікаційним вимогам, які визначені Порядком № 1001, що створює проблему забезпеченості кваліфікованими кадрами цих підрозділів [8].

Окрім зазначеного, обмеженість бюджетного асигнування на проведення Держфінінспекцією в необхідній кількості консультацій, навчальних семінарів, тренінгів, конференцій, «круглих столів» з питань організації та здійснення внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту стає на заваді повноцінній реалізації функції внутрішнього аудиту в ЦОВВ, державних адміністраціях та інших бюджетних установах.



**Результати досліджень.** Таким чином, в результаті проведеного дослідження встановлено, що у ході впровадження ДВФК на даному етапі його розвитку існує коло проблем правового, організаційного та економічного характеру, серед яких виокремлено наступні:

- недосконалість нормативно-правового забезпечення щодо організації системи внутрішнього контролю, кадрового забезпечення підрозділів внутрішнього аудиту, відсутність порядків та механізмів здійснення контролю за станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту;

- нерозуміння сутності внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, ототожнення їх з інспекційною діяльністю;

- виконання внутрішніми аудиторами ряду функцій, які непридатні їх діяльності;

- формальний підхід керівників до організації у підвідомчих бюджетних установах внутрішнього контролю та створення підрозділів внутрішнього аудиту;

- неукомплектованість підрозділів внутрішнього аудиту необхідною кількістю працівників;

- відсутність організаційної та функціональної незалежності підрозділів внутрішнього аудиту, підпорядкованості керівнику ЦОВВ;

- низький професійний рівень фахівців з внутрішнього аудиту;

- обмеженість бюджетного фінансування на заходи з підвищення кваліфікації та перепідготовки внутрішніх аудиторів.

**Висновки.** Підсумовуючи викладене, можна сказати, що вирішення зазначеного спектру проблем організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю лежить у площині декількох складових:

- по-перше, - це удосконалення нормативно-правової бази у сфері внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, відслідковування проблем їх практичного впровадження шляхом своєчасного звітування про результати діяльності, визначення порядку проведення оцінки якості внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, а також удосконалення Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах з питань фінансового управління та відповідальності (підзвітності) керівників;

- по друге, - це організація та проведення заходів, спрямованих на підтримку та розвиток внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту шляхом проведення навчальних заходів для керівників та внутрішніх аудиторів бюджетних установ з питань організації та здійснення ДВФК.

Практичне значення даного дослідження полягає в можливості використання рекомендацій автора для розробки і впровадження організаційно-економічних заходів, спрямованих на вдосконалення та розвиток системи ДВФК в Україні.

**Список літератури: 1.** Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 р. №

158-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.132.4&nobreak=1>. 2. Андреев П. Становлення та розвиток системи державного внутрішнього контролю / П. Андреев // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка: Економіка. – 2014. - № 1(154). – С. 6-9. 3. Бутинець Т.А. Організаційні підходи до формування системи внутрішнього контролю / Т.А. Бутинець // Вісник ЖДТУ. Серія: економічні науки. – 2013. - № 1 (63). – С.12-17. 4. Винниченко Н.В. Сучасний стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс] / Н.В. Винниченко, Н.В. Шевченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. - № 28. - Режим доступу: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/217/207>. 5. Рудницька Р.М. Проблеми та перспективи модернізації системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / Р.М. Рудницька // Модернізація системи державного управління: теорія та практика [Текст] : матер. наук. практ. конф. за міжнар. уч. (5 квітня 2013 р.) : у 2 ч. Ч.1. - Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2013. – С. 184-187. 6. Синюгіна Н.В. Організація внутрішнього контролю в бюджетній установі: наукові та методологічні аспекти / Н.В. Синюгіна, Є.В. Дейнеко // Економіка розвитку. – 2013. - № 3(67). - С. 62-68. 7. Чумакова І. Реформування контролю як функції управління державними фінансами / І. Чумакова // Формування інформаційного потенціалу бухгалтерського обліку, контроль, аналіз та аудит в умовах глобальних економічних змін: матеріали міжнар. наук-практ. Інтернет-конф. 18-19 квітня 2013 р. ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський. – С. 341-342. 8. Звіт про стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні за I півріччя 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/105197>. 9. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. 10. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1200.1049.0>.

**Bibliography (transliterated):** 1. *Koncepcija rozvytku derzhavnogo vnutrishn'ogo finansovogo kontrolju na period do 2017 roku, shvalenoj rozporjadzhennjam Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 24.05.2005 r. № 158-r.* [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.132.4&nobreak=1>. 2. Andrijejev P. *Stanovlennja ta rozvytok systemy derzhavnogo vnutrishn'ogo kontrolju* P. Andrijejev Visnyk Kyïvs'kogo nacional'nogo universytetu imeni T. Shevchenka: Ekonomika. – 2014. - № 1(154). - P. 6-9. 3. Butynec' T.A. *Organizacijni pidhody do formuvannja systemy vnutrishn'ogo kontrolju* T.A. Butynec' Visnyk ZhDTU. Serija: ekonomichni nauky. – 2013. - № 1 (63). - P.12-17. 4. Vynnychenko N.V. *Suchasnyj stan rozvytku derzhavnogo vnutrishn'ogo finansovogo kontrolju v Ukraïni* [Elektronnyj resurs] N.V. Vynnychenko, N.V. Shevchenko *Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury*. – 2010. - № 28. - Rezhym dostupu: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/217/207>. 5. Rudnic'ka R.M. *Problemy ta perspektyvy modernizacii' systemy derzhavnogo vnutrishn'ogo finansovogo kontrolju v Ukraïni* R.M. Rudnic'ka *Modernizacija systemy derzhavnogo upravlinnja: teorija ta praktyka* [Tekst] : mater. nauk. prakt. konf. za mizhnar. uch. (5 kvitnja 2013 r.) : u 2 ch. Ch.1. - L'viv : LRIDU NADU, 2013. - P. 184-187. 6. Synjugina N.V. *Organizacija vnutrishn'ogo kontrolju v bjudzhetnij ustanovi: naukovy ta metodologichni aspekty* N.V. Synjugina, Je.V. Dejneko *Ekonomika rozvytku*. – 2013. - № 3(67). - p. 62-68. 7. Chumakova I. *Reformuvannja kontrolju jak funkcii' upravlinnja derzhavnyimi finansamy* I. Chumakova *Formuvannja informacijnogo potencialu buhgalters'kogo obliku, kontrol', analiz ta audyt v umovah global'nyh ekonomichnyh zmin: materialy mizhnar. nauk-prakt. Internet-konf. 18-19 kvitnja 2013 r. PDATU, m. Kamjaneць'-Podil's'kyj.* - P. 341-342. 8. *Zvit pro stan rozvytku derzhavnogo vnutrishn'ogo finansovogo kontrolju v Ukraïni za I pivrichchja 2014 roku* [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/105197>. 9. *Bjudzhetnyj kodeks Ukraïny vid 08.07.2010 r. № 2456-VI.* 10. *Porjadok utvorennja strukturyh pidrozdiliv vnutrishn'ogo audytu ta provedennja takogo audytu v ministerstvah, inshyh central'nyh organah vykonavchoi' vlady, i'h terytorial'nyh organah ta bjudzhetnyh ustanovah, jaki nalezhat' do sfery upravlinnja ministerstv, inshyh central'nyh organiv*

## УДК 664.3.003.1

**М.О. ПОПОВ**, асистент НТУ «ХП»

### **ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ДО ТЕХНОЛОГІЙ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

В даній статті запропоновано поняття «інноваційна сприйнятливість підприємства до технологій енергозбереження» та виокремлено її рівні. Сформовано методичний підхід щодо оцінювання інноваційної сприйнятливості до технологій енергозбереження підприємств на основі індексу стабілізації темпів енерговитрат та індексу фактичної інноваційної сприйнятливості до потенційного типового переліку енергозберігаючих технологій в олійно-жировому виробництві.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, інноваційна сприйнятливість, технології енергозбереження, оцінка, олійно-жирове виробництво

**Вступ.** В умовах конкурентного середовища олійно-жирових підприємств актуальним питанням є активізація їх інноваційної діяльності з метою посилення реалізації інноваційних технологій.

При цьому, останнім часом особливого стратегічного значення набувають нововведення з енергозбереження. Це, насамперед, викликано високим рівнем енергоємності виробництва олійно-жирової продукції, стійкою тенденцією зростання цін на традиційні енергоресурси, низьким рівнем впровадження енергозберігаючих технологій та іншими факторами. Отже, виходячи з цього, питання інноваційної сприйнятливості (ІС) підприємства олійно-жирового виробництва до технологій енергозбереження (ТЕЗ) є особливо актуальними.

**Аналіз основних досягнень і літератури.** Досліджування інноваційної сприйнятливості знаходиться у полі зору наукових інтересів багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед них С.А. Альошин [1], В.М. Аньшин [2], В.Г. Дюжев [3], А.О. Литвиненко [4], Н.П. Масленнікова [5], А.Е. Петросян [6], С.В. Сусліков [7], Ястремська О.М. [8] та інших науковців.

Проте, не зважаючи на численні дослідження, питання інноваційної сприйнятливості підприємств, у тому числі до технологій енергозбереження з урахуванням специфіки підприємств олійно-жирового виробництва, потребують подальшого дослідження.

**Мета дослідження.** Метою дослідження статті є формування методичних підходів щодо оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємств олійно-жирового виробництва до технологій енергозбереження.

**Результати досліджень.** На основі аналізу вітчизняних та зарубіжних учених щодо тлумачення терміну «ІС», запропоновано поняття «інноваційної сприйнятливості підприємства до технологій енергозбереження» як стан підприємства по сприйняттю комплексу потенційних можливостей

© М. О. Попов, 2014

нововведень щодо енергозбереження та формування мотивованої готовності до їх реалізації в конкретних умовах роботи суб'єкта господарювання олійно-жирового виробництва. При цьому, доцільно виокремити рівні ІС підприємства до ТЕЗ (рис. 1).

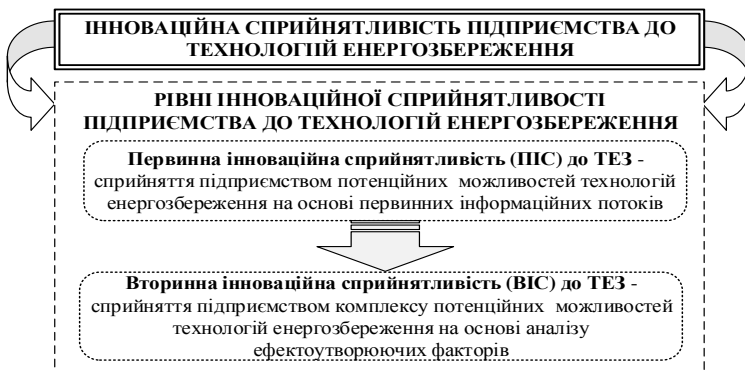


Рис. 1 – Формування ієрархії інноваційної сприйнятливості підприємства до технологій енергозбереження

Визначальним фактором конкурентоспроможності олійно-жирових підприємств є рівень енергоємності виробництва, що визначає частку енерговитрат у структурі собівартості продукції.

При цьому, для забезпечення конкурентних переваг олійно-жирової продукції, тенденція зниження енергоємності виробництва повинна знижувати в динаміці частку енерговитрат, але, не дивлячись на зниження енергоємності, енергетичні витрати в структурі собівартості стійко зростають (рис. 2). Це вказує на необхідність аналізу та посилення інноваційної сприйнятливості до енергозбереження в олійно-жировому виробництві. Йдеться про те, що тенденція зниження енергоємності до рівня стабілізації енерговитрат у собівартості (нульовий коефіцієнт росту) дає відповідь на питання про підвищення ефективності використання енергоресурсів на підприємстві. Виходячи з цього, автором запропоновано показник, що відображає рівень інноваційної сприйнятливості до енергозбереження, необхідний для досягнення збалансування тенденцій зниження енергоємності

зі стабілізацією частки енергетичних витрат у виробництві даного виду продукції.

Даний показник можна подати у вигляді індексу стабілізації темпів енерговитрат ( $I_{Cm.TEB}$ ) таким чином:

$$I_{Cm.TEB} = \frac{K_{zp.EB}}{K_{zn.EC}} = \frac{T_{EB}^k / T_{EB}^n}{T_{EC}^n / T_{EC}^k}, \quad (1)$$

де  $K_{zp.EB}$  – коефіцієнт зростання енерговитрат у структурі собівартості;

$K_{zn.EC}$  – коефіцієнт зниження енергоємності продукції.

Коефіцієнт зростання енерговитрат у структурі собівартості визначається як співвідношення показника кінцевого періоду ( $T_{EB}^k$ ) до початкового ( $T_{EB}^n$ ). Коефіцієнт зниження енергоємності продукції визначається як співвідношення показника початкового періоду ( $T_{EC}^n$ ) з кінцевим ( $T_{EC}^k$ ).

Як видно з аналізу наведеного індексу, що в олійно-жировому виробництві ІС до ТЕЗ значно відстає від завдань зниження рівня енергоємності та частки енерговитрат у собівартості. Так, за відповідними розрахунками необхідно збільшити реалізацію можливостей зниження енергоємності в 1,3 рази в середньому по олійнодобувному комплексі.

Крім цього, на рисунку виділено поле перспективної ІС до ТЕЗ для досягнення відповідного рівня зниження енергоємності. Воно відображає й візуально представляє сегмент інноваційно-інформаційного простору по перспективним можливостям ТЕЗ, які потенційно необхідно сприйняти і реалізувати олійно-жировими підприємствами для подолання динаміки зростання енерговитрат у собівартості продукції. Кількісно дане поле можна виразити інтегралом, який характеризує перспективний потенціал енергозбереження в олійно-жировому виробництві.

$$S_i = \int_x^{x_{i+1}} y dx = \int_x^{x_{i+1}} (a_i x + b_i) dx \quad (2)$$

Узагальнюючи даний аналіз можна зробити висновок, що перед підприємствами олійно-жирового виробництва постає завдання нарощування темпів зниження енергоємності. Відповідно це сприятиме зниженню частки енерговитрат у собівартості продукції та підвищенню її конкурентоспроможності.

Одним із важливих напрямків підвищення інноваційної сприйнятливості до енергозберігаючих технологій є відображення комплексних можливостей і, відповідно, їх повне сприйняття конкретними олійно-жировими підприємствами.

Як було зазначено вище, у галузевій нормативно-технічній документації можливості енергозбереження відображаються переважно у вигляді економії енергоресурсів. Ці оцінки можна прослідкувати за фактичною кількістю реалізованих технологій з енергозбереження на підприємствах олійно-жирового виробництва.

Первинну інноваційну сприйнятливість до енергозбереження конкретного підприємства пропонується оцінювати на основі індексу фактичної інноваційної сприйнятливості до потенційного типового переліку енергозберігаючих технологій в олійно-жировому виробництві ( $I_{ICTEZ}$ ). Даний індекс буде характеризувати рівень сприйняття потенціалу енергозберігаючих технологій на підприємстві.

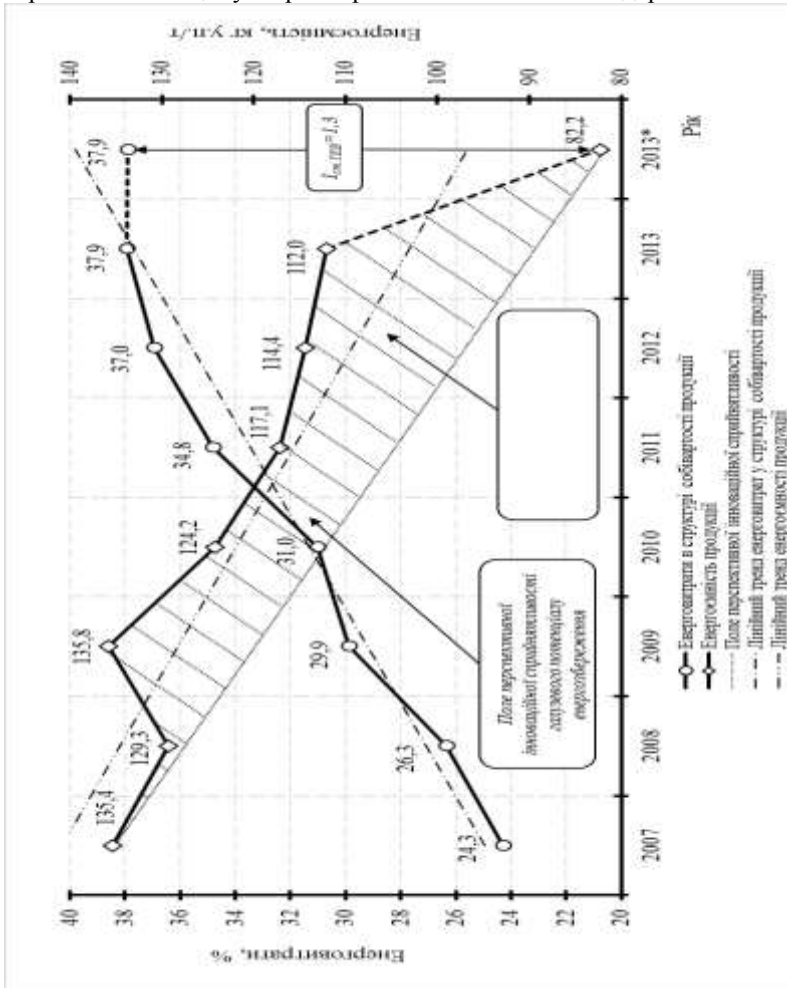


Рис. 2. – Оцінка поля інноваційної сприйнятливості до перспективного потенціалу енергозбереження підприємств олійно-жирового виробництва на основі аналізу тенденцій енергоємності та енерговитрат

Його можна представити в наступному вигляді:

$$I_{\text{ІСТЕЗ}} = \frac{\sum_{i=1}^n N_{\phi.i} \cdot k_i}{\sum_{i=1}^n N_{\text{nom}.i} \cdot k_i}, \quad (3)$$

де  $N_{\phi.i}$  – кількість  $i$ -их фактично впроваджених енергозберігаючих технологій на конкретному підприємстві;

$N_{\text{nom}.i}$  – показник, що характеризує комплексний потенційний типовий перелік енергозберігаючих технологій для конкретного підприємства олійно-жирового виробництва;

$k_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -ої енергозберігаючої технології;

При цьому під комплексним потенційним типовим переліком розуміється кількість енергозберігаючих технологій, які можуть бути впроваджені на олійно-жирових підприємствах відповідного за профілем виробництва. У дисертації узагальнено та систематизовано комплекс даних технологій для різних видів олійно-жирової продукції.

Таким чином, комплексний потенціал типового переліку енергозберігаючих технологій для конкретного підприємства можна оцінити за такою формулою:

$$\sum_{i=1}^n N_{\text{nom}.i} = \sum_{i=1}^n N_{\text{n.nep}.i} - \sum_{i=1}^n (N_{\text{p.vn}.i} + N_{\text{n.mex.c.i}} + N_{\text{n.np}.i}), \quad (4)$$

де  $N_{\text{n.nep}.i}$  – типовий перелік  $i$ -их енергозберігаючих технологій в олійно-жировому виробництві;

$N_{\text{p.vn}.i}$  – раніше впроваджені  $i$ -ті енергозберігаючі технології на конкретному підприємстві;

$N_{\text{n.mex.c.i}}$  – енергозберігаючі технології, що не підходять для даного типу виробництва в силу особливостей технологічної системи підприємства;

$N_{\text{n.np}.i}$  – енергозберігаючі технології, які не відповідають профілю виробництва даного підприємства.

Враховуючи вищевикладене та фактичні дані олійно-жирових підприємств по впровадженню ТЕЗ, результати розрахунку індексу ІС до ТЕЗ наведено в табл.

З наведених у табл. даних видно, що жодне аналізоване підприємство не має високого рівня ІС до ТЕЗ, разом з тим, низький рівень складають такі підприємства, як: ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ» (0,07), ПАТ «Кіровоградолія» (0,08), середній рівень ІС до ТЕЗ – ПАТ «Львівський ЖК» (0,234), ПАТ «Київський маргзавод» (0,23), ПрАТ «ПОЕЗ-Кернел Груп» (м. Полтава) (0,111), ПрАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ» (0,147).

Таблиця – Оцінка фактичного стану ІС до ТЕЗ олійно-жирових підприємств

Найменування підприємства	Індекс фактичного стану ІС до ЕЗТ	Критерій оцінки ІС до ЕЗТ	Рівень ІС до ЕЗТ
ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ»	0,07	$0 \leq I_{\text{ІСТЕЗ}} \leq 0,1$	Низький
ПАТ «Кіровоградолія»	0,08		

ПрАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ»	0,147	0,1 < I <sub>СЕЗ</sub> ≤ 0,5	Середній
ПрАТ «ПОЕЗ-Кернел Груп» (м. Полтава)	0,111		
ПАТ «Київський маргзавод»	0,23		
ПАТ «Львівський ЖК»	0,234		
-	-	0,5 < I <sub>СЕЗ</sub> < 1,0	Високий

**Висновки.** Таким чином, розроблені методичні підходи щодо оцінювання інноваційної сприйнятливості до технологій енергозбереження підприємств олійно-жирового виробництва дають змогу:

- на основі зіставлення тенденцій показників енергоємності та енерговитрат у структурі собівартості, що базується на «індексі стабілізації темпів енерговитрат», оцінити необхідний рівень зниження енергоємності для припинення росту енерговитрат у структурі собівартості олійно-жирових підприємств;

- провести оцінку фактичного стану інноваційної сприйнятливості до енергозбереження на підприємствах олійно-жирового виробництва з використанням індексу, що характеризує ступінь прийняття галузевого потенціалу енергозбереження.

В перспективі подальшого дослідження доцільно визначити «вузькі» енергоємні місця на олійно-жировому підприємстві. Це з точки зору енергозбереження створить поле перспективної інноваційної сприйнятливості потенціалу енергозбереження в олійно-жировому виробництві.

**Список літератури:** 1. *Алешин С.А.* Формирование системы управления процессом создания и освоения производства новой продукции на промышленных предприятиях : автореферат дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / *Алешин С.А.* – Орел, 2011. – 24 с. 2. *Аншин В.М., Дагаев А.А., Колоколов В.А., Кудинов Л., Шелубская Н.* Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / Под ред. *В.М. Аншина, А.А. Дагаева.* – 3-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2007. – 584 с. 3. *Дюжев В.Г.* Организационно-экономические проблемы повышения инновационной восприимчивости к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики в Украине: монография / *В.Г. Дюжев.* – Х.: «Цифровая типография № 1», 2012. – 385 с. 4. *Литвиненко А.О.* Оцінювання сприйнятливості підприємства до впровадження інновацій / *А.О. Литвиненко* // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – 2010. – № 87. – С. 156–162. 5. *Масленникова Н.П.* Инновационная восприимчивость как основа роста инновационной активности организации / *Н.П. Масленникова* // Сборник материалов Второй международной научно-практической онлайн-конференции «Проблемы развития инновационно-креативной экономики», (г. Москва, 2010 г.). – М.: Креативная экономика, 2010. – С. 82–88. 6. *Петросян А.Э.* Инновации в организациях: понятие, структура, механизмы [Электронный ресурс] / *А.Э. Петросян.* – Режим доступа : <http://www.ins-car.ru/Articles/Innovations.pdf>. 7. *Суслік С.В.* Методи підвищення інноваційної сприйнятливості підприємств та організацій до технологій геїоенергетики : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / Національний технічний університет «ХП». – Харків, 2011. – 23 с. 8. *Ястремська О.М.* Оцінка інноваційної сприйнятливості підприємства / *О.М. Ястремська, Т.П. Близнюк* / *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць.* – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Вып. 241, Т. IV. – С. 748–755.

**Bibliography:** 1. *Aleshin, p.A.* (2011), “Formation of the process control system creation and development of new products for industrial enterprises”, avtoreferat dis. ... kand. jekon. nauk : 08.00.05 – Orel, 2011. – 24 p. 2. *Anshin, V.M., Dagaev, A.A., Kolokolov, V.A., Kudinov, L., Sheljubskaja, N.* (2007), “Innovatsionnyj menedzhment:



*konceptii, mnogourovnevye strategii i mehanizmy innovacionnogo razvitiia*”, M. : Delo, 584 p. **3.** Djuzhev, V.G. (2012), “ *Organizacionno-jekonomichekije problemy povyshenija innovacionnoj vospriimchivosti k tehnologijam netradicionnoj vozobnovljaemoj jenergetiki v Ukraine*”, monografija, 385 p. **4.** Lytvynenko, A.O. “*Otsinyuvannja sprjyuzhatylosti pidpryemstva do vprovadzhenija innovatsij*”, Nauchno-tekhnycheskyy sbomyk “Kommunal'noe khozyaystvo horodov”, no. 87, P. 156–162. **5.** Maslennikova, N.P. (2010), “*Innovacionnaja vospriimchivost kak osnova rosta innovacionnoj aktivnosti organizacii*”, Sbornik materialov Vtoroj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy onlajn-konferencii “Problemy razvitiia innovacionno-kreativnoj jekonomiki”, P. 82–88. **6.** Petrosjan A.Je. *Innovacii v organizacijah: ponjatie, struktura, mehanizmy* [Elektronnij resurs], Rezhim dostupu : <http://www.inscar.ru/Articles/Innovations.pdf>. **7.** Suslikov, S.V. (2011), “*Metody pidvyshchenija innovatsijnoyi sprjyuzhatylosti pidpryemstv ta orhanizatsij do tekhnologij helioenerhetyky*”, avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, Natsionalnyy tekhnichnyy universytet “KhPI”, Kharkiv, 23 p. **8.** Yastremska, O.M. (2008), “*Otsinka innovatsijnoyi sprjyuzhatylosti pidpryemstva*”, P. 748–755.

Надійшла (received) 10.11.2014

**УДК 330.32.001.76**

***В.О. МАТРОСОВА***, канд. екон. наук, доц, НТУ «ХПІ»;  
***М. С. АХУНОВА***, студентка, НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Досліджено проблеми та перспективи банківських інвестицій в інновації та причини, що стримують розвиток інноваційного банківського кредитування. Пропонуються система «пакування» довгострокового інноваційного проекту з короткостроковими комерційними проектами. Зроблені висновки про доцільність «кредитування на замовлення».

**Ключові слова:** фінансування, інвестиції, інноваційна діяльність, банківська система, ризикові фонди, довгострокове кредитування.

**Вступ.** Інноваційні процеси в країнах з перехідною економікою мають свої особливості: зважаючи на скорочення бюджетних асигнувань, недостатній рівень розвитку фінансового ринку, пасивності більшості його учасників, основними постачальниками інвестиційних ресурсів для інноваційної діяльності стають банки. Саме комерційним банкам, які виступають посередниками в перерозподілі тимчасово вільних фінансових ресурсів в економіці, відведена особлива роль в активізації інноваційної діяльності в тих економічних умовах, які склалися на сьогоднішній день в Україні. Причому, як доводить світовий досвід, роль банківських інвестицій у забезпеченні структурних інноваційних перетворень в економіці буде зростати й надалі.

Принципове значення для економічної системи має той факт, що банківські інвестиції безпосередньо пов'язані зі структурними змінами в економіці і її інноваційним розвитком, оскільки для збільшення норми накопичення та підвищення інвестиційної привабливості національної економіки повинні

органічно поєднуватися основні структурно-функціональні фактори, інвестиції та інновації, якість співвідношення яких закладає основу для модернізації економіки та її макроекономічної збалансованості.

Банківські інвестиції в інновації є виключно перспективними з погляду стрімкого зростання уваги до інноваційного розвитку в сучасному суспільстві, тому пошук механізмів стимулювання взаємозв'язку та взаємодії банківського капіталу та інновацій як гарантів забезпечення економічного зростання в Україні є виключно актуальним.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Дослідженню проблем банківського фінансування інноваційної діяльності зробили вагомий внесок

---

© В.О. Матросова, М.С. Ахунова, 2014

зарубіжні вчені І. Алексєєв, Х. Барнет, П. Друкер. Окремим аспектам банківського фінансування інноваційних процесів в Україні присвячені наукові праці О. Амоші, Ю. Бажала, В. Гейця, Т. Дорошенко, С. Захарів, В. Зимовця, М. Крупки, Б. Кваснюка, Т. Майорової, А. Пересади, А. Чухна, М. Чумаченка та інших вчених. Проте, враховуючи важливість зазначеного питання, існує необхідність більш глибокого дослідження основних проблем сфери банківського кредитування інноваційної діяльності та пошуку можливих шляхів їх вирішення.

**Мета статті.** Виявлення проблем і перспектив банківського кредитування інноваційної діяльності в Україні та розробка на цій основі рекомендацій щодо стимулювання і підвищення зацікавленості банків у кредитуванні інновацій.

**Постановка проблеми.** Інвестиційна діяльність банків в інноваційній сфері значною мірою залежить від того, чи володіють вони «довгими» грошима, тобто ресурсами, залученими на тривалі терміни. Наявність таких засобів дозволяє розглядати набагато більш широке коло об'єктів інвестування для банків. В частині фінансування об'єктів інноваційної сфери проблема формування довгих ресурсів для банків видається особливо актуальною, бо досить тривалі терміни окупності інноваційних проектів роблять їх важко фінансованими з боку банків в ситуації, коли банки не мають у своєму розпорядженні відповідних по терміну джерел коштів.

**Матеріали досліджень.** Розглядаючи інвестиційну діяльність банків в інноваційній сфері, слід зазначити, що інтерес для банку має ринок інтелектуальних інвестицій та ринок науково-технічних інновацій. При загальних принципах інвестиційної діяльності ці ринки розрізняються об'єктами інвестицій, що визначає специфіку методів, форм, способів аналізу та оцінки ефективності, надійності, рівня ризикованості інвестицій.

В процесі фінансування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання банк може виконувати три функції, а саме [1]:

- надавати фінансові ресурси для виконання незавершених наукових розробок і досліджень на замовлення;
- по довіреності замовників проекту контролювати хід і якість робіт і відповідати за цільове та ефективне використання виділених коштів;

- виступати в ролі інвестора, тобто вкладати власні фінансові ресурси в той чи інший інноваційний проект.

Фінансування інновацій банки здійснюють, керуючись загальними принципами функціонування «ризикових» фондів: організацією часткового фінансування розробки; впровадженням на дослідному підприємстві перспективних науково-технічних досягнень, а на цій основі в майбутньому - отриманням прибутку від загального володіння патентом на профінансовану банком розробку.

Переваги залучення банків до участі у фінансуванні інноваційної діяльності для підприємств вказані на рисунку 1.

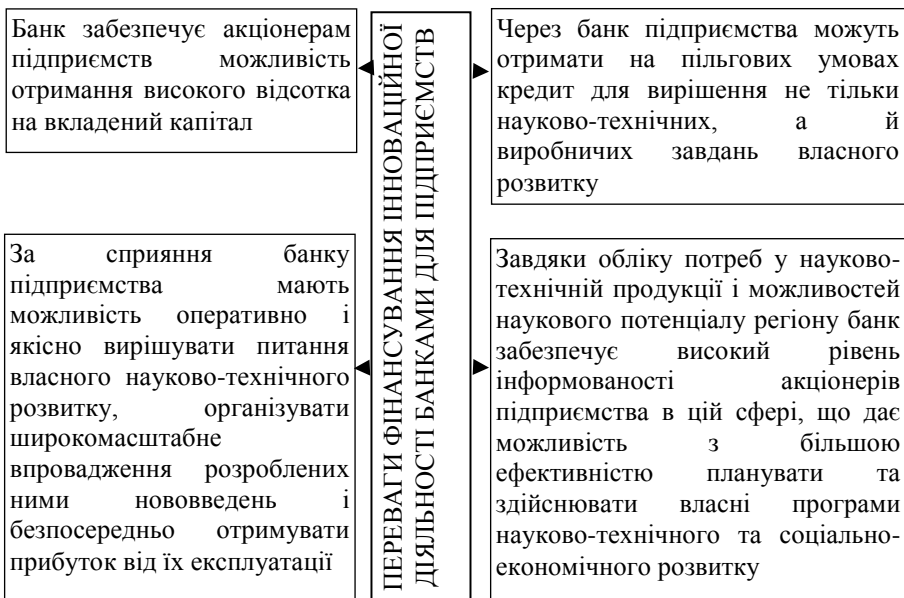
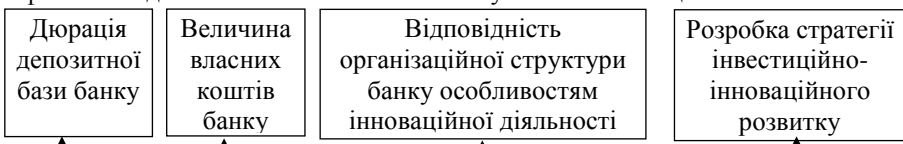


Рис. 1 - Переваги залучення банків до участі у фінансуванні інноваційної діяльності для підприємств [Розроблено автором]

На рисунку 2 представлені та виділені основні чинники, що визначають ефективне здійснення банківського інвестування в інновації.



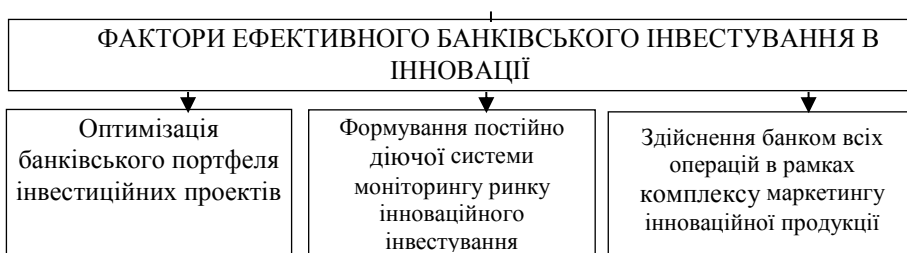


Рис. 2 - Основні чинники, що визначають ефективне здійснення банківського інвестування в інновації [Розроблено автором]

Серед широкого кола різних операцій і послуг, які банки можуть надавати своїм клієнтам, процедура банківського кредитування інноваційної діяльності, тобто надання фінансових ресурсів під інноваційні проєкти одержувачів коштів, займає особливе місце на вітчизняному ринку позикових капіталів в силу своєї специфічності і відносній нерозвиненості.

На жаль, Україна все ще не отримала статусу країни, привабливої для великих інвестицій. Більшість українських банків не зацікавлені у довгостроковому розміщенні своїх капіталів, оскільки в цьому сегменті інвестування наявний високий рівень ризику. Але з кожним роком така тенденція міняється в зовсім протилежному напрямку, інвестиційна діяльність банків зростає швидкими темпами.

Обсяг світового ринку інноваційного інвестування оцінюється в даний час у 2 трлн. 300 млрд. дол. США. З цієї суми на частку США припадає 39%, Японії – 30%, Німеччини – 16 %, а частка України складає менш ніж 0,3 %.

Частка кредитів у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності протягом 2010-2012 років зросла на 11,5 %. Цьому сприяло: послідовне зниження облікової ставки (з 30,6 % до 7,5%); зменшення кількості збиткових підприємств (з 46,7 % до 41,0%); нарощення відповідної ресурсної бази довгострокового кредитування (з 13,9 % до 36,2%). Слід зазначити, що банківський кредит відіграє більш важливу роль, ніж інші форми фінансування інвестицій в Україні. Кредитна політика українських банків дедалі виразніше стає інвестиційно-орієнтованою, що відповідає потребам розвитку економіки за інноваційно-інвестиційною моделлю. Незважаючи на уповільнення темпів приросту довгострокових позик (майже втричі), ці темпи залишаються вдвічі вищими порівняно з темпами збільшення кредитного портфеля загалом (відповідно 61,8 і 32,3%) [4].

У свою чергу, розвиток довгострокового інноваційного кредитування обмежується: високим рівнем відсоткових ставок за банківськими кредитами; наявністю кредитного ризику та ризику зміни відсоткових ставок: низькою ліквідністю об'єктів застави, що можуть бути передані у забезпечення інноваційного кредиту; зацікавленістю банків у кредитуванні господарських операцій із швидким обігом грошових потоків; обмеженими можливостями рефінансування НБУ.

Найбільшу частку короткострокових кредитів у структурі кредитів за останні три роки має показник 2012 року – 33,12%, що на 3,74 перевищує значення цього показника у попередньому році [5]. Дані статистики свідчать про те, що сьогодні в Україні, на відміну від багатьох зарубіжних країн, спостерігається значний «перекіс» на користь короткострокового фінансування підприємств на шкоду довгостроковим. Особливо негативні наслідки ця тенденція має для підприємств-інноваторів, оскільки інноваційна діяльність, як відомо, відрізняється від інших видів підприємницької активності тривалими термінами розробки, впровадження та реалізації нововведень. Як показує практика, особливою сучасного етапу розвитку вітчизняної банківської системи є дистанційованість комерційних банків від інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що посилює нестача фінансових коштів, необхідних для здійснення інноваційних процесів.

Досить швидко звужується інноваційна діяльність за усіма без винятку показниками. Одним із головних факторів, який стримує інноваційну діяльність, є відсутність власних коштів, як стверджують керівники майже 90% обстежених підприємств; більше 50% назвали недостатню підтримку інноваційної діяльності державою, надто високі кредитні ставки банків для підприємств. Отже, надзвичайно низька активність інноваційної діяльності в основному пов'язана з нестачею інвестицій, необхідних для її здійснення. В Україні ще досі не створено обґрунтованої системи підтримки банками інвестиційної діяльності підприємств, що стало однією з причин значного спаду інвестиційної активності, який перевищує темпи зниження показників економічного розвитку.

Аналізуючи роль і місце банків в активізації інвестиційних та інноваційних процесів, слід усвідомлювати необхідність зміцнення банківської системи. З одного боку, ядро нової національної банківської системи вже сформоване, і багато банків працюють за міжнародними стандартами. Але, з іншого боку, загрозливо зросла кількість банків, що припинили свою діяльність. До об'єктивних причин можна віднести високі податки та норми обов'язкового резервування залучених коштів, відсутність у банків достатніх внутрішніх резервів, а головне — кризовий стан економіки. В нинішніх умовах діяльність комерційних банків, пов'язана з інвестуванням, переважно обмежується обслуговуванням руху грошових потоків, які належать інвесторам-клієнтам і призначені для інвестування. Інвестиційна активність та розміри їх операцій із залучення інвестиційних коштів не високі.

Водночас, як підтверджує світовий досвід, саме великі банки промислово розвинутих країн виступають у ролі організаторів і фінансових ініціаторів здійснення великих інвестиційних проектів та програм. Банківський кредит як джерело фінансування інноваційних проектів отримав найбільшого поширення в США, Ізраїлі, Німеччині, Франції та Японії. В Україні ж, на жаль, ця форма фінансування не набула ще більшої популярності.

Серед головних завдань інвестиційно-інноваційної політики — збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, удосконалення їх структури, залучення всіх інвестиційних джерел, інтенсивне оновлення основних фондів, зростання норми чистих заощаджень не менш ніж до 20% у ВВП. Ці заходи повинні сприяти

вивільненню інвестиційного потенціалу банків, формуванню здорового прошарку підприємців, які в подальшому будуть носіями новацій [4]. Основні причини, що стримують розвиток інноваційного банківського кредитування в Україні, продемонстровані нами на рис. 3.



Рис. 3 – Основні причини, що стримують розвиток інноваційного банківського кредитування в Україні [Розроблено автором]

**Результати досліджень.** Окреслені вище обставини і аналіз сучасного стану банківської системи України показав, що її розвиток повинен сприяти активізації інвестиційних і інноваційних процесів. У зв'язку з цим необхідно абсолютно змінити напрями і форми діяльності банків, щоб вони стали активними і зацікавленими учасниками оптимальної програми впровадження інновацій, метою якої є забезпечення економіки у нововведеннях та

економічних благах, необхідних для її розвитку. Вирішення таких завдань вимагає вивчення та впровадження у вітчизняну банківську практику позитивного досвіду функціонування банківських систем промислово розвинутих країн. Перебудова інвестиційного механізму здійснюється шляхом дотримання вимог щодо прямих інвестицій, здійснюваних банками. З метою обмеження інвестиційного ризику, пов'язаного зі здійсненням інвестиційної діяльності та можливою втратою капіталу інвестора, НБУ встановив відповідно норматив інвестування в цінні папери окремо по кожній установі та загальної суми інвестування.

В інноваційній сфері незастосовні традиційні види кредитування, що обумовлює необхідність формування механізмів надання спеціалізованих кредитів - інноваційних. До позитивних зрушень в мобілізації фінансових ресурсів на інноваційні заходи може привести використання технології «пакування» довгострокового інноваційного проекту з короткостроковими комерційними проектами, заснованого на принципах збалансованості та взаємоадаптації. Використання такого підходу до формування активів комерційного банку може створити умови для «підживлення» довгострокових інвестицій доходами від реалізації короткострокових вкладень банку. Метод пакування проектів може знайти практичне застосування в банках, що здійснюють різноманітний спектр операцій і функціонуючих на принципах універсалізації. У той же час застосування цього методу вимагає чіткого планування синхронізації припливу доходів за короткостроковими комерційним проектам з графіком очікуваних витрат з довгострокового інноваційному проекту. Ризик неузгодженості доходів і витрат може бути зменшений шляхом використання допоміжних прибуткових проектів з достатнім потенціалом їх тривалості на стадії отримання прибутків від їх реалізації.

За умови великих обсягів фінансування, розрахованого на тривалий період, доцільно практикувати так зване «кредитування на замовлення». Воно стимулює своєчасне отримання замовлень на виготовлення певних товарів і забезпечує рівномірне надходження коштів в розмірах, необхідних для своєчасної закупівлі підприємцями матеріалів і завантаження виробничих потужностей на протязі усього робочого часу.

Основні заходи, спрямовані на підвищення ролі вітчизняних банків у фінансуванні інноваційної діяльності., відображені на рис. 4.

**Висновки.** Таким чином, банківська система України як основний канал перерозподілу фінансових ресурсів економіки перехідного періоду є єдиною господарською структурою, що може залучати кошти для довгострокового інвестування та активізувати інноваційну та інвестиційну політику в пріоритетних галузях. Комерційні банки спроможні спрямувати акумульовані кошти на стимулювання структурно-технологічних зрушень з метою реалізації основних соціальних завдань (наприклад, нарощування обсягів виробництва товарів народного споживання). Банки спроможні також

усунути вплив на інвестиційні кошти та забезпечити їх використання з метою нарощування. Тому, моделювання інвестиційно-інноваційних процесів закладає фундамент реальної участі банків в інвестиційній політиці і спрямоване на стимулювання банків у напрямку довгострокового фінансування промисловості та її модернізації

ОСНОВНІ ЗАХОДИ, СПРЯМОВАНІ НА ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙ	Запровадження спеціального порядку створення інноваційних асоціацій, які є інвестиційно-виробничими об'єднаннями юридичних та фізичних осіб, що беруть участь у здійсненні інноваційного проекту та випуску нової продукції;
	Стимулювання створення спеціалізованих інноваційних банків, а також фондів довгострокового кредитування комерційних банків
	На рівні вітчизняних банків необхідно більшу увагу приділяти освоєнню та впровадженню нових кредитних технологій інноваційних проектів, розвитку венчурних відділів в їх структурі або окремих фондів за участю банків, розробці нових банківських продуктів для малих інноваційних підприємств
	Лібералізація порядку акумуляції приватного капіталу для реалізації значних інноваційних проектів, через запровадження гнучкої форми поєднання капіталів комерційних банків та підприємств через створення інститутів спільного інвестування
	Звільнення від оподаткування прибутку банків, отриманої від операцій кредитування інноваційних проектів терміном більше трьох років
	Істотне зниження норми обов'язкового резервування ресурсів для банків, що здійснюють операції інноваційного кредитування
	Дозвіл банкам, що привертають ресурси під фінансування інновацій у вільно конвертованій валюті, формувати обов'язкові резерви також в цій валюті
	Активізація переходу інноваційного підприємництва на європейські стандарти обліку і звітності
	Організація державного страхування кредитів на інноваційні проекти за рахунок спеціально створеної страхової компанії
	Впровадження державних гарантій щодо стратегічного фінансування нововведень
	Впровадження механізму державних дотацій процентних ставок по кредитах на інноваційні проекти
	Застосування довгострокового рефінансування НБУ комерційних банків з урахуванням наявності у позичальників високоєфективних і стратегічних інноваційних
	Зниження ставки податку на ту частину прибутку банків, яка спрямовується на фінансування інноваційного підприємництва
	Визначення боргової кримінальної відповідальності та накладення арешту на майно винних осіб, які використовували кредитні ресурси банків для фінансових спекуляцій з метою особистого збагачення
Здійснення заходів щодо підвищення стійкості кредитних організацій та удосконаленню системи нагляду за їх діяльністю	
Закріплення права про заборону формування структурного капіталу кредитної організації за рахунок негрошових коштів	



Уточнення порядку придбання акцій кредитних організацій з метою недопущення недобросовісних інвесторів до складу учасників кредитних організацій

Рис. 4 - Основні заходи, спрямовані на підвищення ролі вітчизняних банків у фінансуванні інноваційної діяльності [Розроблено автором]

**Список літератури:** 1. Кузнєцова А. Я. Аналіз критеріїв економічної доцільності банківського кредитування інноваційних проєктів та розрахунок ефективності // Вісник УАБС. – 2005. – №1 (18). – С. 65-72. 2. Васильєва Т. А. Банківське фінансування інноваційної діяльності : монографія. – Суми : Ділові перспективи. – 2006. – 60 с. 3. Васильєва Т. А. Банковское инвестирование на рынке инноваций : монография. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с. 4. Канал новин 24: офіційне повідомлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://video.i.ua/user/3267152/40371/192585> 5. Національний банк України /Офіційний сайт/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua) 6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету, 2001. – 608 с.

**Bibliography (transliterated):** 1. Kuznecova A. Ja., *Analiz kriteriiv ekonomichnoi docil'nosti bankivskogo kredituvannja innovacijnih proektiv that rozrahunok efektyvnosti* Visnyk UABC. - 2005. - №1 (18). - 65-72. Print. 2. Vasil'eva T. A. "Bankivske finansuvannja innovacijnoj dijal'nosti: monografija". - Sumi: Dilovi term. - 2006 – 60. Print. 3. Vasil'eva T. A. "Investment banking market innovation: monograph. " - Sumi: Izd-vo SumGU, 2007 - 513 . Print. 4. Kanal novin 24: oficijne povidomlennja. - Web. 20 September 2014. Mode of access: < [http video.i.ua user 326715240371192585](http://video.i.ua/user/326715240371192585) > 5. Natsionalny Bank of Ukraine Oficijnij sajт - Web. 2 September Mode of access: < [http www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua) > 6. Krupka M. I., *Finansovo-kreditnij mehanizm innovacijnogo rozvitku ekonomiki Ukraini.* - L'viv: L'viv: Vidavnicij centr L'viv'skogo nacional'nogo universitetu, 2001 - 608 . Print.

Надійшла (received) 11.11.2014

УДК 658.14

**Л. В. ВИСОЧИНА**, канд. екон. наук, доц., Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, Харків

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості та механізм здійснення управління грошовими активами й платоспроможністю підприємства, виявлено основні його напрями, принципи та функції; а також розглянуто механізм визначення оптимального розміру залишку грошових активів підприємства. Запропоновано теоретичні положення щодо оптимізації системи управління грошовими потоками як одного з елементів в оцінці фінансового стану підприємства.

**Ключові слова:** грошові активи, платоспроможність, цінні папери, оптимальний розмір, управління

**Вступ.** Поступовий перехід до нових форм господарювання зумовив гостру потребу розроблення адаптованих до сучасної практики механізмів управління їх фінансово-господарською діяльністю, серед яких особливої уваги заслуговує організація управління грошовими активами та платоспроможністю. Адже функціонування господарських суб'єктів – це складний динамічний процес, що характеризується безперервним рухом

© . В. Височіна, 2014

грошових активів, які використовуються для підтримання нормальної діяльності підприємств та реалізації їх ключових цілей. Разом з цим ефективне управління платоспроможністю підприємств є запорукою їх сталого фінансового стану.

Різні аспекти аналізу та управління грошовими активами та платоспроможністю, а також проблеми, що стосуються цих питань, у своїх працях досліджувало багато науковців, зокрема, Філіна Г.І., Литвинчук Т. В., Семенов Г. А., Бугай В. З, Височан О. С., Головка В. І., Мисака Г. В., Крамаренко Г. О., Чорна О. Є., Базілінська О. Я., Білик М. Д., Кривдюк А. В., Яцишина С. Є. та ін.

Та не дивлячись на наявність великої кількості публікацій, питання щодо створення цілісної та ефективної системи управління платоспроможністю і грошовими активами залишається відкритим, оскільки різні автори роблять акцент на окремих аспектах даного явища, не пропонуючи єдиної взаємопов'язаної системи керування. Разом з цим не вирішено ще багато питань, пов'язаних з можливістю та необхідністю вдосконалення діяльності з управління грошовими активами та платоспроможністю.

**Постановка завдання.** Визначення сутності управління грошовими активами та платоспроможністю підприємства, а також виявлення факторів, що впливають на їх ефективне управління.

**Методологія.** При проведенні дослідження були використані методи збору та узагальнення інформації, метод групування, таблично-графічні методи, методи спостереження та порівняння, методи аналізу та планування.

**Результати дослідження.** За сучасних умов економічної діяльності важливим є ефективне управління грошовими активами підприємства, оскільки воно безпосередньо впливає на рівень ефективності саме діяльності суб'єкта господарювання, оскільки забезпечує безперервність та скорочення фінансового і операційного циклів, поточну й абсолютну ліквідність, знижує ризик неплатоспроможності тощо. Тому доцільно визначити сутність системи управління грошовими активами підприємства.

Оскільки об'єктом управління є саме грошові активи, варто зазначити, що вони собою представляють. Грошові активи підприємства належать до фондів обігу у складі обігових активів і у фінансовій звітності обліковуються як кошти та їх еквіваленти. До їх складу належить суми грошей на

банківських рахунках, у касі, на стадії проходження платежів (кошти у дорозі), у формі грошових документів, у формі виставлених акредитивів.

Розглядаючи сутність управління грошовими активами, треба зазначити, що воно являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства і організацією їх обігу. За змістом це діяльність з управління грошовим потоком підприємства, тобто управління припливом коштів від всіх видів діяльності (позитивні елементи грошового потоку) та відпливом коштів в результаті оплати витрат на здійснення діяльності (від'ємні елементи грошового потоку).

Управління грошовими активами являє собою складний неперервний процес, що гнучко реагує на дію ринкових факторів і проводить ефективні зміни в організації грошового обороту підприємства.

Головною метою управління грошовим потоком підприємства є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат коштів і їхньої синхронізації в часі. Важливим в управлінні грошовими коштами є оптимізація сукупного розміру їх залишків для забезпечення постійної платоспроможності та ефективного використання у процесі зберігання.

Управління грошовими потоками здійснюється відповідно до поставлених цілей, обґрунтування яких є початковим етапом формування системи управління грошовими потоками, у яку закладаються загальні і специфічні цілі (табл.).

Таблиця - Загальні та специфічні цілі діяльності з управління грошовими потоками

Цілі системи управління грошовими потоками	
1	Повнота та своєчасність покриття потреби підприємства в капіталі для фінансування операційної, інвестиційної та фінансування діяльності
2	Підтримання прийнятого рівня платоспроможності й ліквідності
3	Оптимізація інвестиційних грошових потоків із урахуванням того, що вихідний інвестиційний потік зменшує вартість підприємства, а його генерування зорієнтоване на компенсуюче збільшення вхідних та/або зменшення вихідних грошових потоків підприємства в наступних періодах
4	Узгодження політики управління грошовими потоками з потребами операційної діяльності підприємства, зокрема в частині управління робочим капіталом та прибутком
5	Організація фінансових грошових потоків із метою оптимізації структури капіталу та зменшення середньозваженої вартості капіталу
6	Забезпечення ефективності використання грошових коштів в розпорядженні підприємства як обмеженого ресурсу

7	Підтримання балансу між формуванням резерву ліквідності та альтернативними можливостями використання грошових ресурсів
8	Скорочення витрат підприємства по організації управління грошовими коштами.

Увага до управління грошовими потоками пояснюється тим, що в ринкових умовах господарювання потенційний власник повинен дати відповідь на такі основні питання, як: 1) якими повинні бути величина та оптимальний склад активів підприємства; 2) якою повинна бути їх оптимальна структура; 3) як організувати поточне та перспективне управління фінансовою діяльністю, щоб забезпечити платоспроможність та фінансову стійкість підприємства

Управління коштами на рахунках виходить із наступних принципів:

1) підприємство повинно мати мінімальний розмір вільних коштів на рахунках, який, з одного боку, забезпечує ліквідність підприємства, а з іншого, - не зменшує можливостей отримання прибутку від інвестування в різні активи;

2) при співробітництві з банком треба вибрати найкращі для підприємства і умови надання кредиту і найнижчі банківські комісійні за обслуговування рахунків;

3) вибір оптимальних для виробничої угоди засобів платежу за контрактами і джерелами короткострокового фінансування;

4) оптимізація вибору інструментів інвестування у цінні папери на грошовому ринку за критеріями прибутковості та рівнем ризику.

Взагалі фінансова діяльність з управління активами у грошовій формі складається з наступних елементів:

1) визначення необхідного розміру грошових активів у складі обігового капіталу;

2) створення та підтримування на обґрунтованому рівні резервного грошового фонду для непередбачених витрат та на випадок переривання грошового потоку;

3) прискорення надходження у повному обсязі коштів від реалізації продукції за всіма формами продажів, включаючи погашення дебіторської заборгованості;

4) планування термінів платежів відповідно до очікуваного терміном отримання коштів для виключення необґрунтованого звертання до позикових джерел фінансування;

5) отримання додаткового прибутку від короткострокового інвестування на фінансовому ринку тимчасово вільних коштів у високоліквідні цінні папери та строкові депозити;

6) аналіз ефективності використання та контроль за витратами за всіма видами діяльності в межах затверджених кошторисів витрат;

Ефективне управління грошовими потоками також передбачає визначення базових положень щодо організації управління ними:

1) грошові потоки не можуть виникати в результаті пасивної економічної поведінки підприємства;

2) грошові потоки є невід'ємною складовою фінансового та операційного циклів, що вимагає узгодження фінансових рішень між усіма напрямками управління фінансами підприємства;

3) управління грошовими потоками потребує відповідного інформаційного наповнення системи прийняття управлінських рішень;

4) управління грошовими потоками передбачає однозначність трактування прийнятих фінансових рішень, чіткість доведення їх до виконавців та забезпечення адекватного зворотного зв'язку – моніторингу, перегляду та корегування фінансових рішень.

При цьому управління грошовими потоками розглядається як послідовний процес постановки завдань та їх виконання, як цілісна система, яка включає реалізацію таких етапів:

1) планування та прогнозування грошових потоків і складання відповідних внутрішніх фінансових документів;

2) дотримання бюджету грошових потоків, що є невід'ємною складовою системи бюджетів на підприємстві, як процес його безпосереднього дотримання при організації операційної, інвестиційної, фінансової діяльності;

3) контролінг виконання бюджету грошових потоків та планових показників звіту про рух грошових коштів;

4) корегування планових величин відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов реалізації бюджету грошових потоків.

Також, сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва підприємств нових підходів до управління платоспроможністю з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища, можливості її негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності і необхідності розробки відповідних захисних заходів. При цьому потрібно застосовувати системний підхід та в комплексі формувати цілісну політику управління платоспроможністю як невід'ємну складову управління діяльністю підприємства, пов'язану з іншими його елементами.

Управління платоспроможністю являє собою певну систему, яка охоплює практично всі елементи фінансового управління. Воно полягає в аналізі та управлінні рухом грошових потоків, тобто передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції грошових коштів, їх витрачання та перерозподіл.

Під управлінням платоспроможністю розуміють цілеспрямовану діяльність керівництва підприємства із забезпечення його платоспроможності, оптимізації боргового навантаження та підвищення ефективності використання коштів, що надійшли до підприємства в

результати виникнення боргових зобов'язань [1]. У даному випадку мова йде про розширення економічного трактування поняття платоспроможності, оскільки якщо говорити про платоспроможність виключно як здатність підприємства погашати свої боргові зобов'язання, то буде упущений взаємозв'язок платоспроможності та найважливіших сфер діяльності підприємства. Тому варто також враховувати вплив заходів із забезпечення платоспроможності на фінансову та господарську діяльність підприємства.

Таким чином, можна сформувати поняття платоспроможності підприємства як здатність погасити зобов'язання без шкоди для його основної діяльності. При цьому автоматично буде матися на увазі як наявність у власності підприємства достатнього обсягу грошових активів для виконання всіх зобов'язань, так і здатність погасити наявні зобов'язання вчасно.

Таким чином, метою управління платоспроможністю є повне задоволення в установлені строки потреб кредиторів та забезпечення реалізації стратегічних напрямів діяльності [1]. Можна також виокремити основні напрями управління платоспроможністю підприємств (рис.).

Система управління грошовими потоками підприємства — це сукупність цілей, задач, функцій, методів та інструментів управління, які дозволяють вирішувати проблемні питання у процесі формування позитивних і негативних грошових потоків на різних рівнях управління фінансово-господарською діяльністю підприємства під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Ефективність управління досягається за умов отримання на виході системи управління оптимальних значень керованих елементів грошових потоків.

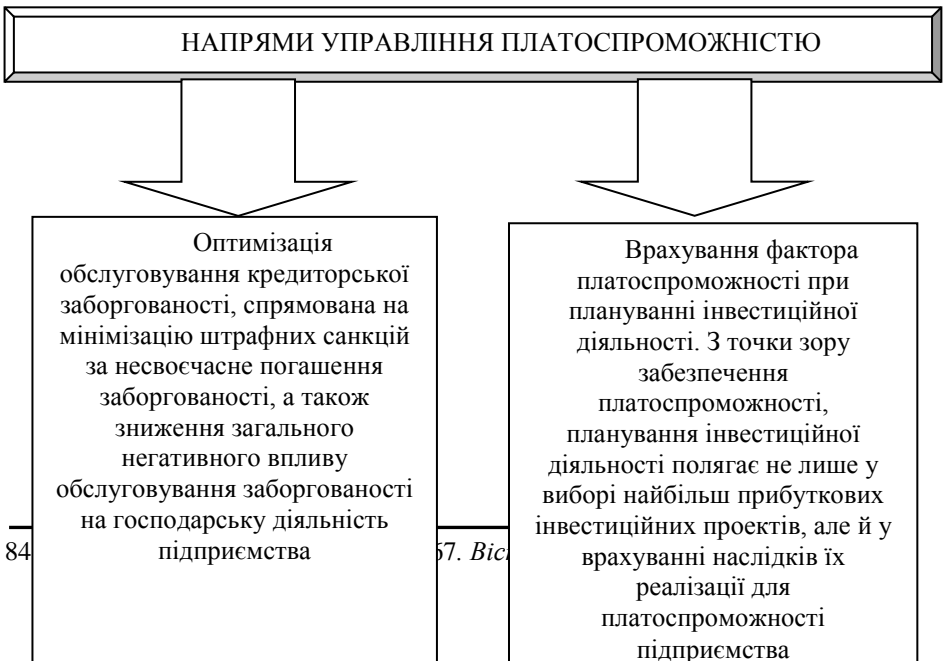


Рис. - Основні напрями управління платоспроможністю підприємства

Таким чином, успішне вирішення задач, зазначених в основних напрямках діяльності з управління платоспроможністю, у кінцевому результаті сприятливо вплине на рівень платоспроможності як безпосередньо, так і через покращення інших аспектів господарської діяльності підприємства.

Крім того, можна виділити третій напрям, в рамках якого увага приділяється в більшій мірі не управлінню платоспроможністю, а систематичному моніторингу рівня платоспроможності. Моніторинг має бути спрямований на забезпечення своєчасної реакції на загрози, що виникають, та на оптимальне використання можливостей підприємства з управління платоспроможністю.

Виходячи з вищезазначеного, варто виділити цілі управління платоспроможністю:

1) рівномірний розподіл боргових зобов'язань у часі. Найбільш розповсюджений «хвилеподібний» розподіл боргових зобов'язань у часі, коли періоди більшого або меншого боргового навантаження змінюють один одного. Проте грошові надходження на більшості підприємств розподілені рівномірно. Тому підприємству доцільно прагнути до синхронізації вхідних та вихідних грошових потоків, а також до рівномірного та прогнозованого розподілу виконання боргових зобов'язань у часі;

2) підтримка достатнього рівня ліквідності для обслуговування боргових зобов'язань. Тут основна ідея зводиться до забезпечення балансу між довгостроковими вкладеннями та поточною ліквідністю. Якщо значна частка довгострокових вкладень не дає систематичної віддачі, то такий дисбаланс може привести до того, що не дивлячись на позитивні значення показників забезпеченості власними коштами, у визначені періоди часу підприємство стає нездатним обслуговувати свої поточні зобов'язання. Для успішного вирішення цього завдання підприємство повинно проводити моніторинг боргових зобов'язань з урахуванням їх розподілу у часі, узгоджувати вхідні та вихідні фінансові потоки, враховувати ризики та формувати резерви;

3) забезпечення своєчасного виконання боргових зобов'язань. Адже несвоєчасне виконання або взагалі невиконання зобов'язань веде до штрафних санкцій, судових штрафів та відчуженню майна;

4) підтримка безпечного співвідношення власних та позикових коштів. Підприємства мають допускати збільшення співвідношення позикових та власних коштів лише в разі необхідності для виживання підприємства або в цілях реалізації інвестиційних проектів, які, як очікується, принеситимуть дохід та дозволять з часом відновити порушене співвідношення;

5) мінімізація загальних витрат на обслуговування боргових зобов'язань. Робота в цьому напрямі має зводитися до оптимізації портфеля боргових зобов'язань як за обсягом, так і в розрізі часу, до пошуку можливостей рефінансування зобов'язань у разі виникнення такої необхідності;

6) пошук та використання вигідних джерел залучення позикових коштів. Дана задача повинна зводитись не лише до пошуку джерел позикових коштів з прийнятними умовами їх залучення в момент виникнення такої необхідності, а й вести систематичний моніторинг умов залучення таких коштів, формувати історію взаємовигідного співробітництва з кредиторами, створювати позитивний імідж серед наявних та потенційних контрагентів. У такому випадку підприємство матиме підстави сподіватися на отримання більш вигідних умов залучення коштів.

**Висновки.** Таким чином, управління платоспроможністю підприємства являє собою систему принципів та заходів з розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів та активів, їх формування та розподілу, яка б дозволяла підприємству своєчасно та повністю погасити свої боргові зобов'язання та забезпечити функціонування і подальший розвиток фінансово-господарської діяльності підприємства.

Розроблені етапи системи управління грошовими потоками дозволяють підвищити ступінь фінансової та виробничої гнучкості підприємства та покращити оперативне управління з точки зору збалансованості надходжень і видатків грошових коштів; підвищити обсяги продажу та оптимізації затрат за рахунок більших можливостей маневрування ресурсами компанії; підвищити ефективність управління борговими зобов'язаннями та вартістю їх обслуговування; створити надійну базу оцінки ефективності роботи кожного підрозділу компанії; підвищити ліквідність і платоспроможність підприємства.

**Список літератури:** 1. *Охтен' А. А.* Концепція управління платежеспособністю підприємств / *А. А. Охтен', О. А. Легченко* // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 3, № 4. – С. 15-19. 2. *Іванов В. К.* Тактичні напрями забезпечення платоспроможності підприємства / *В. К. Іванов* // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 1. – С. 79-81. 3. *Жилінська Л. О.* Реалізація методичних підходів до управління платоспроможністю підприємств / *Л. О. Жилінська* // Наука й економіка. – 2011. – № 1 (21). – С. 126-130. 4. *Духновська Л. М.* Підходи до управління грошовими коштами суб'єктів господарювання / *Л. М. Духновська* // Наукові праці НУХТ. – 2009. – № 32. – С. 115-118.

**Bibliography (transliterated):** 1. Okhten' A. A. *Koncepciya upravleniya platezhesposobnost'yu predpriyatiy* And. And. Okhten', O. A. Legchenko Announcer of the Khmel'nickogo national university. – 2009. – Т. 3 № 4. – P. 15-19. 2. Ivanov V. K. Taktichni is directions of providing of



solvency of enterprise V. K. Ivanov Announcer of economic science of Ukraine. – 2013. – № 1. – P. 79-81. 3. Zhilinska L. O. Realizaciya methodical going near the management of enterprises solvency L. O. Zhilinska Science and economy. – 2011. – № 1 (21). – P. 126 – 130. 4. . Dukhnovska L. M. Pidkhodi to the management of subjects of menage a money L. M. Dukhnovska Scientific labours of NUKHT. – 2009. – № 32. – P. 115-118.

*Надійшла (received) 11.11.2014*

**УДК: 330.1**

***Т.О. ПОГОРЕЛОВА***, доц., НТУ «ХПІ»;  
***О.І. КОЛОТЮК***, асистент, НТУ «ХПІ»;  
***А.С. ШЕВЧЕНКО***, студентка НТУ «ХПІ»

## **ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто проблеми ефективності інноваційної діяльності, яка залежить від її організації, інтелектуального й інноваційного потенціалу підприємства, а значною мірою від стилю керівництва. Поняття інноваційної культури, яке розглядається як цілісна система вироблених в організації, і притаманних її членам моделей поведінки, що впливають на модус, спосіб життєдіяльності організації. Забезпечення, інноваційним потенціалом, конкурентоспроможності підприємства, та залежність стимулювання його розвитку від інноваційної культури.

**Ключові слова:** інноваційна культура, інноваційна діяльність, формування, розвиток, інноваційний потенціал.

**Постановка проблеми.** Актуальність питань, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємств і країни в цілому не можна заперечувати. Сьогодні на різних рівнях багато говорять про термінову необхідність фінансування для впровадження нових технологій, розвитку науки, реалізації інноваційних проектів, модернізації основних фондів. Фінансування, звичайно, дуже важливий аспект, але чи достатньо лише його? Якщо в Україні буде вистачати коштів на зміну всього обладнання на промислових підприємствах і впровадження всіх інноваційних проектів, чи приведе це до здобуття високого рівня інноваційного розвитку? Напевно, що ні. Процес інноваційного розвитку має дві головні складові: реалізацію інноваційних проектів і розвиток інноваційного потенціалу [1]. Для отримання значних результатів розвивати їх потрібно паралельно. Основне місце в інноваційному потенціалі посідає інноваційна культура, як стратегічний ресурс нового століття. Отже поняття інноваційної культури є складним, багатогранним і цікавим для розгляду.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Розглядом питань та аналізом проблем, пов'язаних інноваційним розвитком в цілому займаються багато науковців в Україні та за її межами. Серед них: В.А. Івченко, А.П. Засць, В.П.

Ситник, О.І. Амоша, С.І. Соколенко, Б.А. Маліцький, М.З. Згуровський, М.Ю. Ільченко, О.С. Попович, В.І. Соловійов, Л.Л. Антонюк, А.В. Бодюк, М.С. Данько, О.О.Шевченко, Н.В. Чаленко, І. В. Космидайло, Є.М. Забарна, О.В. Лепьохін, А. Сидорова, О.В. Писарчук, Б.І. Холод, Т.О. Соболева, В.А. Ткаченко, Р.Б. Тян, Н.В. Городнікова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, І.А. Кузнєцова, С.В. Мартинова, Л.А. Росовецька, та інші.

---

© Т.О. Погорєлова, О.І. Колотюк, А.С. Шевченко, 2014

Питаннями аналізу корпоративної культури організації займаються Г. Хофштеде, К. Камерон, С. Ханді, Р. Куїнн, О.Є. Кузьмін, О.І. Бала, М.О. Кравченко, Л.М. Савчук, А. Бутенко, Т. Лагутіна.

Особливу увагу проблемам інноваційної культури приділяють Т. Дж. Пітерс, П. Друкер, Р.Х. Уотермен, М. Портер, Г. Хофстерд, В.І. Джелаллі, П. Завлін, А.М. Колот, В.В.Є. Онікієнко, О.А. Ларичева, А. Ніколаєв, В.Є. Реутов, О.П. Коюда, О.А. Небилиця, А.А. Грицанов, В.П. Андрущенко, О. Аматьєва, Ю. Карпова, В. Носков та інші.

**Мета.** Метою статті є дослідження поняття «інноваційна культура», визначення ролі і місця інноваційної культури у процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства та її значення для забезпечення розвитку інтелектуального потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття інноваційна культура досить нове і з'явилося лише у другій половині ХХ ст. [2]. Загальноприйняте поняття культури (лат. *cultura* — оброблювання, вирощування) визначається як певний рівень розвитку суспільства, творчих сил і здібностей людини, що виражається в типах і формах організації життя та діяльності людей, у їхніх взаємовідносинах, створюваних ними матеріальних і духовних цінностях, їх застосуванні і поширенні в процесі соціально-економічної практики.

Інноваційна культура розглядається як цілісна система вироблених в організації і притаманних її членам моделей поведінки, що впливають на модус, спосіб життєдіяльності організації. У цьому розумінні інноваційна культура не є первісно визначеним станом. Вона — результат соціальних взаємодій і передається через навчання, численні контакти між групами людей, поведінку, настанови, норми, систему ціннісних орієнтацій, манери одягатися, етику трудових відносин, символи, стиль керівництва, церемонії, комунікації, мову.

Інноваційна культура забезпечує сприйнятливність людей до нових ідей, їх готовність і здібність підтримувати і реалізувати інновації в усіх сферах життя. Формування інноваційної культури пов'язане з розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу самої людини — її суб'єкта.

Інноваційна культура віддзеркалює цілісну орієнтацію людини, закріплену в мотивах, знаннях, вміннях і навичках, а також в образах і нормах поведінки.

Формування інноваційної культури ґрунтується на системі цінностей організації, які являють собою ряд ідей, часто неписаних, які обґрунтовують цілі і сенс роботи організації. Поняття культурних цінностей ширше за формальне поняття цілей організації. Культура складається з правил, дотримання яких дає позитивний ефект[3].

Нині в Україні можна виявити значне зацікавлення проблемами інноваційної культури, що позитивно. В Законі «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. у статті 7 Верховна Рада назвала розвиток інноваційної культури суспільства одним з 9 стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2003-2013 роки [4]. В 2005 р. у Києві була проведена конференція на тему «Ноосфера та інноваційна культура суспільства», де поняття «інноваційна культура» було розглянуто як інтегральне [2]. Пізніше почалося формування Концепції інноваційного розвитку економіки України. У цьому документі, розробленому за участі науковців Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, було передбачено спеціальний розділ «Формування інноваційної культури суспільства», де зазначено, що цей процес потребує докорінної перебудови духовного поступу країни з метою його органічного включення до процесу переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку [5].

Сьогодні ефективність інноваційної діяльності залежить не тільки від її організації, інтелектуального й інформаційного потенціалу підприємства, а й значною мірою від стилю керівництва.

Прогресивні форми керівництва в інноваційному менеджменті забезпечують простір для ініціативи кожного учасника інновацій, групових рішень і впливають на формування інноваційної культури в організації. Відповідальність за забезпечення мотивації інноваторів лежить на менеджменті організації та його керівництві[3].

Інноваційний потенціал підприємства забезпечує конкурентоспроможність підприємства, а інноваційна культура стимулює його розвиток завдяки своїй внутрішній силі і, спонукає до творчого генерування ідей, мотивів. Інноваційний потенціал є динамічною системою, що включає багато компонентів. Уже в самому принципі системності закладений взаємозв'язок інноваційного потенціалу із інноваційною культурою [6].

Інноваційна культура об'єднує інтелектуальний потенціал і креативний менеджмент. Реальність використання інноваційної культури як внутрішнього джерела інноваційного розвитку є максимальною при будь-якому ризику, а відповідно, її потенційна цінність дуже значна. Інноваційна культура є основою розвитку творчого стилю мислення і підходу до

вирішення управлінських проблем, що характеризується сукупністю методів пошуку і реалізації управлінських рішень у процесі здійснення інноваційної діяльності.

Тому, для успішної реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства потрібно, щоб засновники та менеджери ланки управління приділяли достатню увагу питанням формувань інноваційної культури. За наявності сильної інноваційної культури керівники та відділи всередині організаційної структури здійснюють самоконтроль, що забезпечує не тільки високу ефективність їх роботи, але й регламентує функціонування підприємства, таким чином зменшуючи кількість конфліктів та професійних непорозумінь.

Вивчаючи інноваційну культуру слід відмітити деякі її завдання в інноваційній діяльності підприємства:

- усунення бар'єрів в організаційній структурі підприємства для вільної комунікації;
- формування і впровадження інноваційних стратегій розвитку підприємства;
- виявлення творчих здібностей, талантів, реалізація і розвиток креативного потенціалу працівників;

Для того щоб досягти справжнього інноваційного розвитку всі заходи слід впроваджувати системно.

Корпоративна культура в цілому вибудовується з потенціалу кожного співробітника компанії, що додає їй належного значення, набагато ефективніше використовувати людські ресурси. Людина - головний орієнтир і основна одиниця ефективності правильно сформованої культури. Її можливості та ділові якості піднімаються на висоту завдяки корпоративній культурі. І це - її головне призначення і гарантія загального успіху фірми.

Інноваційна культура є функціональною підсистемою в інноваційній системі підприємства, яка має свій власний потенціал і здатна стимулювати використання інноваційного потенціалу як підприємства, так і окремого його працівника. Головною ознакою реалізації принципів інноваційної культури на підприємстві є формування ефективної системи стимулювання, наявність прозорих та доступних інформаційно-комунікаційних потоків, розвиток сучасних організаційних структур управління компетенцією та знаннями. Інноваційна культура здатна направляти розвиток інноваційного потенціалу на соціальні цілі і в цьому проявляється її гуманний характер, який відповідає світовим тенденціям соціалізації праці. Роль культури полягає в тому, щоб збалансувати інтереси, цілі й ефекти. Інноваційна культура виступає ніби регулятором та неформальним контролером реалізації інноваційного потенціалу завдяки своїй системі цінностей, неформальних приписів, правил поведінки, якими повинні керуватися учасники інноваційного процесу, та своїй економічній природі, що відображає систему відносин між цими учасниками.

Інноваційна культура є результатом соціально-економічної взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності, вона охоплює відносини, які складаються протягом всього життєвого циклу: зародження, формування і комерціалізації інновацій. Ці відносини опосередковуються відповідною системою цінностей, етичними орієнтаціями і системою відповідальності, тому інноваційній культурі властива якісна визначеність. Специфіка інноваційної культури проявляється через її двоїстість, оскільки вона є одночасно особливим видом культури і, заодно, елементом, який присутній кожному виду культури.

**Висновки.** На шляху інноваційного розвитку існують перешкоди, адже інноваційний розвиток підприємств України можливий за умови підтримки інноваційних процесів та активізації інноваційного характеру підприємницької діяльності, що здійснюється на основі фактору інноваційної культури, яка об'єднує загальнолюдські цінності, відповідальність, та інтелектуальний капітал.

Дивлячись на це, треба спробувати розробити новий метод управління інноваційним розвитком, де інноваційній культурі підприємства буде відведена особлива роль.

Інноваційна культура сприяє підвищенню інноваційної активності, роблячи з ідеї – прибуток, також сприяє вибору підприємством зрозумілих і чітких цілей, розвиває прагнення персоналу до інноваційності, готовність до прийняття нових технічних рішень. Також слід підкреслити, що роль інноваційної культури на підприємстві в тому, що вона оптимізує складові інноваційного потенціалу, сприяє створенню позитивного іміджу підприємства у зовнішньому середовищі, та забезпечує активізацію інноваційної діяльності всередині підприємства (формування висококваліфікованого колективу), надає інноваційному процесу організованості, зменшує опір до нововведень.

**Список літератури:** 1. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Николаев // Наука та наукознавство, - 2001. № 2. – С. 27-29. 2. О.П. Коюда Інноваційна культура та її характерні особливості / О.П. Коюда, О.А. Небиліця // Проблеми науки. – 2009. - №7. – С. 15-20. 3. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент : підручник / Т.О. Скрипко. - К. : Знання, 2011. - 423 с. 4. Державне агентство України з інвестицій та інновацій. Розділ: інноваційна діяльність. Законодавство з питань інновацій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=112>. 5. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / [за ред. доктора екон. наук Л. І. Федулової]. – К.: Вид. Ін-ту екон. та прогноз., 2007. – 472 с. 6. Захарчин Г.М., Любомудрова Л.С. Інноваційна культура як пріоритетний напрямок інноваційного розвитку вітчизняних підприємств // [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_05/5\\_zaharchin.htm](http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_zaharchin.htm).

**Bibliography (transliterated):** 1. A. Nikolaev *Ynnovatsyonnoe ynnovatsyonnaya Development and Culture* A. Nikolaev *Science and science of science*, - 2001. № 2. - P. 27-29. 2. A.P. Koyuda *Innovation culture and its characteristics* A.P. Koyuda, O.A. Tales *Problems of science*. - 2009. - №7. - P. 15-20. 3. Skrypko T.O. *Innovation Management: a tutorial* Skrypko T.O. - K: Knowledge, 2011. - 423 s. 4. *The State Agency of Ukraine for Investments and Innovations. Section: innovation. Legislation on innovation [electronic resource]*. - Access: <http://www.in.gov.ua/index.php?Get=112>. 5. *Socio aspect of innovation and technological development of economy of Ukraine* [ed .. Dr. Sc. Science L.I.

Надійшла (received) 13.11.2014

## УДК 659.113

**Г. М. УДЯНСЬКА**, ст. викладач, НТУ «ХП»;  
**С. В. ЧЕРНОБРОВКІНА**, асистент, НТУ «ХП»

### МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ ПРИ ПЛАНУВАННІ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

У роботі представлена математична постановка задачі оптимізації рекламного бюджету при плануванні рекламної кампанії. Завдання оптимізації рекламних витрат представлено як завдання розроблення плану рекламної кампанії, спрямованого на максимізацію прибутку, котрий отримано від реалізації рекламованого товару, при обмеженому рекламному бюджеті, або на максимізацію кількості рекламних контактів із представниками цільового сегменту. Проблема оптимізації рекламної кампанії сформульована у вигляді задачі цілочисельного програмування.

**Ключові слова:** рекламний бюджет, задача лінійного програмування, планування рекламної кампанії, оптимізація рекламних витрат.

**Вступ.** Будь-яке управлінське рішення (рішення про призначення ціни на товар, рішення про розміщення реклами у виданні і т. ін.) впливає на прибуток. Ці рішення є оптимізаційними, тобто завжди існує краще рішення з ряду можливих. Грамотне планування реклами набуває особливо важливого значення, оскільки дає змогу використати наявні ресурси з максимальною ефективністю. Це підтверджує актуальність питання оптимізації витрат на рекламування.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питання оптимізації бюджету при плануванні рекламної кампанії досліджувалися та представлені в працях таких науковців: Рязанов Ю.Г., Бобков С.П., Овчаренко О.І., Соловійов С.І., Кульчицький О.Ю. Разом з тим питання стосовно оптимізації рекламних витрат при плануванні рекламної кампанії на сьогодні потребують подальшого вивчення.

**Мета статті.** Основною метою дослідження є розроблення методичних основ формування оптимального бюджету при проектуванні рекламної кампанії з метою підвищення ефективності й раціональності використання рекламних коштів при обмеженому рекламному бюджеті.

**Постановка проблеми.**

У досить загальному виді математичне завдання оптимізації можна сформулювати в такий спосіб: мінімізувати (максимізувати) цільову функцію з урахуванням обмежень на керовані змінні.

Під мінімізацією (максимізацією) функції  $n$  змінних  $f(x)=f(x_1, \dots, x_n)$  на заданій множині  $U$   $n$ -мірного векторного простору  $E_n$  розуміється визначення хоча б однієї із точок мінімуму (максимуму) цієї функції на множині  $U$ , а також, якщо це необхідно, і мінімального (максимального) на  $U$  значення  $f(x)$ .

---

© Г.М. Удяньська, С.В. Чернобровкіна, 2014

$$f(x) \rightarrow \min (\max), \\ x \in U,$$

де  $f(x)$  – цільова функція;

$U$  – можлива множина, яка задана обмеженнями на керовані змінні.

Задача оптимального рекламного планування може бути поставлена як задача розроблення плану рекламної кампанії з метою збільшення загального обсягу реалізації товарів фірми за умови обмеженого рекламного бюджету або максимізації кількості рекламних контактів, які в даному випадку є критерієм комунікативної ефективності.

**Матеріали досліджень.** Оптимізація фінансового планування, складання й контроль виконання фінансового плану дозволяє забезпечити стабільний фінансово-економічний розвиток підприємства.

Маркетингова діяльність фірми на сьогоднішній день повинна відповідати важливим вимогам, які запроновані сучасним бізнесом, – вона повинна бути результативною й ефективною, іншими словами, забезпечувати досягнення необхідних цілей компанії раціональними засобами.

У деякому сенсі вся адміністративна діяльність (огляд проведених заходів, контроль заходів, які проводяться, і планування майбутніх заходів) зосереджена навколо бюджету. Розроблення бюджету сприяє більш точному плануванню. Воно сприяє й найбільш вигідному розподілу ресурсів, і воно ж допомагає тримати витрати в заздалегідь певних рамках. Розроблення рекламного бюджету фірми є одним з найбільш важливих предметів у діяльності відділу маркетингу.

Метою рекламного бюджету звичайно є максимізація прибутків, отриманих в результаті проведення рекламної кампанії. Але часто збільшення прибутків не є самоціллю, і рекламна кампанія оцінюється за критерієм комунікативної ефективності. У цьому випадку розглядається питання оптимізації комунікаційної складової, наприклад, максимізації кількості рекламних контактів із представниками цільового сегмента. Таким чином, до інших цілей оптимізації рекламного бюджету можна віднести максимізацію комунікативної рекламної функції (показника поінформованості) і т. ін. У зв'язку з тим, що фірма, як ринковий суб'єкт, завжди обмежена у фінансових коштах, а рекламні канали, які вона

використовує, у свою чергу, також обмежені тиражем і кількістю випусків, рішення даної проблеми цілком укладається в рішення завдання цілочисельного лінійного програмування.

Таким чином, завдання оптимального рекламного планування може бути поставлене як завдання розроблення плану рекламної кампанії з метою збільшення загального обсягу реалізації товарів фірми за умови обмеженого рекламного бюджету.

Припустимо, що маємо:

1)  $N$  рекламних видань ( $i = 1, 2, \dots, N$ ), ціна реклами в  $i$ -ому виданні –  $c_i$ ;

2)  $M$  рекламних оголошень ( $j = 1, 2, \dots, M$ ), обсяг кожного оголошення –  $v_j$ .

Тоді ціна  $j$ -го оголошення в  $i$ -ому виданні  $s_{ij}$  виражається у вигляді:

$$s_{ij} = c_i v_j.$$

Введемо наступні позначення:

$c = [c_1, \dots, c_N]$  - матриця-стовпець цін;

$v = [v_1, \dots, v_M]$  - матриця-стовпець обсягів рекламних оголошень;

$U = [u_{ij}]$  – матриця прийняття рішень з елементами  $u_{ij} = l$ , якщо  $j$ -е

оголошення подане в  $i$ -е видання  $l$  раз;  $l = 0, 1, \dots, L$ , де  $L$  – максимальна кількість виходів видання.

$\Delta D_{ij}$  – збільшення доходу в результаті реклами  $j$ -го продукту в  $i$ -ому виданні представляється у вигляді:

$$\Delta D_{ij} = k_{ij} u_{ij} v_j - c_i u_{ij} v_j = (k_{ij} - c_i) u_{ij} v_j, \quad (1)$$

де  $k_{ij}$  – еластичність реклами  $j$ -го продукту в  $i$ -ому виданні, тобто збільшення доходу від  $j$ -го продукту, віднесене до одиниці об'єму реклами цього продукту в  $i$ -ому виданні.

Таким чином, функціонал цілі рекламної кампанії може бути записаний у вигляді:

$$J_1\{U\} = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \Delta D_{ij} \quad (2)$$

Завдання оптимізації плану рекламної кампанії полягає в максимізації цільового функціонала (2) з урахуванням ряду обмежень.

Розрізняють економічні й комунікативні цілі реклами: перші прямо спрямовані на покупку товару, другі – опосередковано. У ряді випадків збільшення сукупного доходу від різних видів продукції не є самоціллю. Часто рекламна кампанія оцінюється за критерієм комунікативної



ефективності, заходом якої є кількість рекламних контактів, тобто кількість контактів представників цільової аудиторії рекламної кампанії з рекламним оголошенням. Застосування такого критерію ефективності при організації рекламної кампанії відповідає не збільшенню доходів від продажу продукції, а збільшенню ступені популярності товару.

Для вирішення завдання оптимізації рекламного бюджету за критерієм комунікативної ефективності необхідно застосувати експертну оцінку величин  $d_{ij}$ , тому що експертна оцінка  $d_{ij}$  дозволяє врахувати при складанні моделі суб'єктивні якості рекламного оголошення і їх відповідність завданням рекламної кампанії.

Можна формально визначити ефективність публікації одного рекламного оголошення  $j$  в одному номері видання  $i$  один раз.

$$J_{ij}^1 = d_{ij}p_i,$$

де  $p_i$ — обсяг цільової аудиторії  $i$ -го видання.

При тривалості рекламної кампанії значно більше одного місяця для оцінки ефективності можна скористатися лінійною формою критерію (1), тобто розглядати в якості оцінки ефективності загальну кількість рекламних контактів, які забезпечує рекламна кампанія. Тоді сумарна комунікативна ефективність тривалої рекламної кампанії  $J$  буде визначатися по формулі:

$$J_2\{U\} = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M d_{ij}p_i. \quad (3)$$

Успіх рекламної діяльності підприємства прямо залежить від якості планування рекламної кампанії, що в остаточному підсумку забезпечує максимальну економічну ефективність.

**Висновки.** У роботі розглянуто питання оптимізації рекламних витрат як по критерію економічної ефективності – отримання максимального прибутку, так і по критерію комунікативної ефективності – кількості рекламних контактів з застосуванням цілочисельного лінійного програмування. Це дозволяє інтегрувати методи оптимізації в процес формування рекламного бюджету фірми.

**Список літератури:** 1. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. пособие для вузов Шелобаев С.И. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 367 с. 2. Экономико-математические методы и модели в маркетинге: Учеб.пособие для вузов Под ред. В.В. Федосеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 159 с. 3. Рязанов Ю.Г. Медиапланирование Рязанов Ю.Г., Шматов Г.А. – Екатеринбург: Экском, 2002. – 201 с. 4. Бобков С.П. Оптимизация расходов на рекламу в условиях ограниченности ресурсов С.П. Бобков, А.В. Филимонов, О.А. Широкая Современные наукоемкие технологии. Региональное

приложение. – Ивановский государственный химико-технологический университет, 2010. – № 4. – С. 20–25. **5.** Овчаренко О.И. Оптимизация затрат на проведение рекламной кампании предприятия Овчаренко О.И., Богданенко А.И. Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2010. – №1, – С. 10-11. **6.** Федоров Д.С. Оптимизация структуры рекламного бюджета фирмы Федоров Д.С. Маркетинг в России и за рубежом. – М: "Финпресс", 2001, – №4, – С. 25-27.

**Bibliography (transliterated):** 1. Shelobaev S.I. *Matematicheskie metody i modeli v jekonomike, finansah, biznese*: Ucheb. posobie dlja vuzov Shelobaev S.I. – Moscow: JuNITI–DANA, 2001. 367 p. **2.** *Jekonomiko-matematicheskie metody i modeli v marketinge*: Ucheb.posobie dlja vuzov Pod. red. V.V.Fedoseeva. – 2-e izd., pererab. i dop. – Moscow: JuNITI–DANA, 2001. 159 p. **3.** Rjazanov Ju.G. *Mediaplanirovanie* Rjazanov Ju.G., Shmatov G.A. Ekaterinburg: Jekskom, 2002. 201 p. **4.** Bobkov S.P. *Optimizacija rashodov na reklamu v uslovijah ogranichenosti resursov* S.P. Bobkov, A.B. Filimonov, O.A. Shirokaja *Sovremennye naukoemkie tehnologii. Regional'noe prilozhenie.* – Ivanovskij gosudarstvennyj himiko-tehnologicheskij universitet 2010. - № 4. P. 20-25. **5.** Ovcharenko O.I. *Optimizacija zatrat na provedenie reklamnoj kampanii predpriyatija* Ovcharenko O.I., Bogdanenko A.I. *Vestnik Taganrogskogo instituta upravlenija i jekonomiki*, 2010, №1, - P. 10-11. **6.** Fedorov D.S. *Optimizacija struktury reklamnogo bjudzhetza firmy* Fedorov D.S. *Marketing v Rossii i za rubezhom.* – М: "Finpress", 2001, №4, - P. 25-27.

Надійшла (received) 13.11.2014

УДК 658.155.012.7: 338.583

**Н.Л. ГАВКАЛОВА**, д-р.екон.наук, проф., Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця, Харків

## **ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗНИЖЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті розкрито сутність поняття трансакційних витрат в контексті функціонування діяльності підприємств. Досліджено вплив використання аутсорсингу на зниження трансакційних витрат. Проаналізовано переваги та ризики застосування аутсорсингу. Обґрунтовано необхідність впровадження аутсорсингу у діяльність підприємства для зниження рівня трансакційних витрат.

**Ключові слова:** підприємство, трансакційні витрати, трансформаційні витрати, аутсорсинг ризики аутсорсингу.

**Вступ.** Необхідною умовою успішної діяльності підприємства на ринку є скорочення витрат та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Для зниження витрат, зокрема, трансакційних на сучасному етапі здійснення ринкових трансакцій підприємства все частіше користуються послугами зовнішніх суб'єктів, зокрема, аутсорсингом, для виконання окремих бізнес-процесів підприємства. Використання аутсорсингу у діяльності підприємства має як переваги, так і недоліки. Вітчизняний ринок аутсорсингових послуг тільки набуває динамічного розвитку, що

впливає на необхідність формування підходів до оцінки даного виду послуг з точки зору їх якості та ефективності.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Дослідженням сутності аутсорсингу та ефективності його використання у економічній діяльності суб'єктів господарювання присвячено праці видатних зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме: А.Ю. Бархасової, І.І. Заводовської, Л.А. Захарченко, О.А. Демчевої, Д.П. Дойла, О.Л. Логіненко, Т.Н. Рибіної, В.В. Синяєва, А. Соколової, С.В. Юрьєва, та ін. Найбільш відомими зарубіжними вченими-економістами, що досліджують трансакційні витрати в рамках інституціональної теорії, є: Алчян А.,

---

© Н. Л. Гавкалова, 2014

Б'юкенен Дж., Веблен Т., Гелбрейт Дж., Капеллошников Р., Коммонс Дж., Коуз Р., Норт Д., Нурієв Р., Олійник А., Поланьї К., Саймон Г., Архієреєв С., Булеєв І., Дементьєв В. та ін. Враховуючи масштабність дослідження, слід зазначити, що проблема визначення впливу аутсорсингу на зниження трансакційних залишається відкритою для вивчення.

**Постановка проблеми.** Використання аутсорсингу в контексті загальної ефективності діяльності підприємства дає можливість диференціювати рівень використання ресурсів: фінансових, матеріально-технічних при досягненні кінцевого результату діяльності. Таким чином набувають актуальності дослідження, присвячені важливій загальнонауковій проблемі – забезпеченню ефективності використання аутсорсингу, в межах чого є своєчасним при розгляді даної категорії приділити уваги трансакційним витратам, сутність яких розглянута на рівні інституційної економіки, а на мікрорівні дослідження зазначених проблем є обмеженими та дискусійними.

**Мета статті.** Метою статті є обґрунтування необхідності залучення аутсорсингу в діяльність підприємства для зниження трансакційних витрат.

**Матеріали досліджень.** Для досягнення поставленої в статті мети необхідно визначитися з типом трансакційних витрат, які необхідно дослідити. На підприємстві в ході його поточної діяльності виникають скупні трансакційні витрати, пов'язані з різними сферами діяльності. Можна виділити сукупні трансакційні витрати і специфічні. До специфічних відносять такі, наприклад: трансакційні витрати інноваційної діяльності, маркетингової діяльності, фінансової діяльності і т.ін.

Сукупні витрати підприємства складаються з трансакційних та трансформаційних. Категорію «трансформаційні витрати» запропонував Д. Норт, який розглядав їх як такі, що забезпечують перехід ресурсів з однієї виробничої формації до іншої та забезпечують створення нової вартості [1]. Отже в якості трансформаційних витрат можна розглядати виробничі, як їх називав дослідник.

Трансакційні витрати на підприємстві можна класифікувати на декілька груп за основі класифікації трансакцій, здійсненої Дж. Коммонсом. Дослідник поділяв їх на торгові, управління та раціонування. Торгові трансакції здійснюються при взаємодії підприємства з іншими контрагентами на ринку – ці витрати і є безпосередньо трансакційними з огляду на дефініції даної категорії. Управлінські витрати

виникають через необхідність організувати діяльність окремих працівників в рамках підприємства. Насправді такий підхід не суперечить розумінню трансакційних витрат, але ставить під сумнів підхід до прийняття управлінських рішень. Р. Коуз розглядав трансформаційні витрати, значення яких відповідає розглянутому вище трактуванню даної категорії Д Нортотом [1], і трансакційні, які супроводжують процес передачі напівфабрикатів від виробника до споживача. Цей перехід Р. Коуз і розумів як трансакцію, що і обумовило запропоновану ним теорію виникнення підприємства як альтернативи ринку, де трансакційні витрати на відміну від некоординованого ринку регулюються внутрішнім механізмом підприємства. На основі цього твердження виникнення підприємств Р. Коуз пояснював бажанням працівників об'єднуватися в «групи» – підприємства – на відміну від взаємодії на вільному ринку [2]. А рішення типу «виробляти або купувати» повністю залежить від трансакційних витрат. Базуючись на такому підході, він протиставляв ринок і підприємство. В основі підходу Х. Демсеца лежать такі вихідні умови: 1) підприємство виробляє продукцію шляхом перетворення сировини та напівфабрикатів на готову продукцію – ці витрати є трансформаційними; 2) виробництво потребує залучення найманих працівників, управління яким вимагає витрат – управлінських; 3) при взаємодії на ринку з іншими контрагентами підприємство несе трансакційні витрати. Враховуючи виокремлення управлінських витрат рішення типу «виробляти або купувати» суттєво ускладнюється. Насправді, при прийнятті цього рішення необхідно орієнтуватися не лише на трансакційні витрати, але й на управлінські, які виникають замість трансакційних у підприємства, якщо воно вирішує виробляти продукцію, а не купувати її. Крім того підприємство повинно брати до уваги і трансформаційні витрати: адже в залежності від способу організації виробництва і рівня технології трансформаційні витрати в разі самостійного виробництва продукції можуть суттєво відрізнятись від аналогічних при купівлі даного продукту на ринку.

Для зниження витрат на підприємстві доцільно ретельно проаналізувати їх рівень та визначити непрофільні функції підприємства, виконання яких доцільно передати зовнішньому виконавцеві, що спеціалізується у даній галузі. Це сприятиме зростанню ефективності діяльності підприємства та підвищенню рівня його конкурентоспроможності. Внаслідок того, що аутсорсинг безпосередньо пов'язаний з розподілом прав власності і правомочності ухвалення управлінських рішень між різними економічними агентами, доцільно розглядати його зміст аутсорсингу з позиції сучасної неінституціональної теорії прав власності.

О. Уільямсон розглядає аутсорсинг з позиції теорії трансакційних витрат. Дослідник вважає, що простота укладення контрактів варіюється залежно від характеристик трансакції, при цьому особливе значення надається тому, чи є джерелом доданої цінності неперервність збереження стосунків, між конкретним покупцем і продавцем. Рішення про закупівлю у форматі вибору між самостійним виробництвом продукту або послуги і купівлею у зовнішнього постачальника приймаються з урахування принципу економії трансакційних витрат, внаслідок того, що трансакція виступає в ролі основної одиниці аналізу. Основна закономірність полягає в тому, що в міру посилення двосторонньої залежності контрагентів

відбувається поступовий розвиток ефективного управління договірними стосунками сторін, відправною точкою якого є простий ринковий обмін, що переростає в контракт гібридного типу (з підтримкою достовірності зобов'язань) і завершується, у свою чергу, ієрархією. Вона відповідає рішенням «самостійно виробляти», яке за розгляду з позицій теорії трансакційних витрат виступає організаційною формою останньої інстанції [3].

Використання аутсорсингу у своїй діяльності може забезпечувати підприємству отримання суттєвих переваг в порівнянні з конкурентами. Основним джерелом привабливості аутсорсингу є те, що зовнішній постачальник послуг здатний забезпечити економію витрат, вищий рівень послуг за рахунок спеціалізації, використання дешевшої і кваліфікованої робочої сили. Використовуючи професійні послуги аутсорсерів, що є кваліфікованими фахівцями, у підприємства заявляється можливість спрямувати свої власні ресурси в найбільш прибутковій сфері діяльності [4].

Але неможливо залишити поза увагою дослідження ризиків використання аутсорсингу, до яких можна віднести наступні:

- загроза появи опортуністичної поведінки аутсорсера, внаслідок появи залежності від нього;
- ризик витоку конфіденційної інформації, що може призвести до зниження конкурентоспроможності підприємства;
- можлива втрата контролю над діяльністю;
- погіршення якості продукту або послуги, внаслідок неналежного виконання аутсорсером своїх зобов'язань;
- зростання додаткових витрат, у тому числі і трансакційних причиною якого є необхідність моніторингу за процесом аутсорсингу то його обслуговуванням.

**Результати досліджень.** Використання аутсорсингу в економічній діяльності підприємства сприяє суттєвому зниженню рівня трансакційних витрат, що дозволяє успішно впроваджувати таку стратегію для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності. Але слід детально вивчати умови його застосування, внаслідок існування достатньої кількості чинників формування ризиків аутсорсингу. З метою уникнення, або зменшення проявів впливу загроз на ефективність господарської діяльності економічних суб'єктів необхідно користуватись методичним інструментарієм, що наявний в сучасній економічній літературі.

**Висновки.** Підводячи підсумок, слід зазначити, що зменшення трансакційних витрат до мінімуму не є першочерговою задачею використання аутсорсингу на підприємстві. Зрозуміло, що неможливо звести трансакційні та трансформаційні витрати до мінімуму, не погіршуючи при цьому якості кінцевого продукту. Отже зниження трансакційних витрат має бути реалізоване при забезпеченні ефективності використання аутсорсингу шляхом використання дієвих заходів щодо його впровадження.

**Список літератури:** 1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 180 с. 2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 192 с. 3. Уильямсон О.И. Аутсорсинг: трансакционные

издержки и управление цепями поставок *О. И. Уильямсон* Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 70-90. 4. *Шепеленко О.* Вплив аутсорсингу на трансакційні витрати суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] *О. Шепеленко, О. Лизунова.* – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/PORTALsoc\\_gum\\_Tiru2010\\_29Shepel.pdf](http://www.nbu.gov.ua/PORTALsoc_gum_Tiru2010_29Shepel.pdf).

**Bibliography (transliterated):** 1. Nort D. *Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie jekonomiki D. Nort.* – M. : Nachala, 1997. – 180 p. 2. Kouz R. *Firma, ryнок i pravo. R. Kouz.* – Moscow: Delo, 1993. – 192 p. 3. Uil'jamson O.I. *Autsorsing: transakcionnye izderzhki i upravlenie cepjami postavok O. I. Uil'jamson* Rossijskij zhurnal menedzhmenta. – 2010. – Т. 8. – № 1. - P. 70-90. 4. Shepelenko O. *Vpliv autsorsingu na transakcijni vitrati sub'ektiv gospodarjuvannja [Elektronnij resurs] O. Shepelenko, O. Lizunova.* – Rezhim dostupu: [http://www.nbu.gov.ua/PORTALsoc\\_gum\\_Tiru2010\\_29Shepel.pdf](http://www.nbu.gov.ua/PORTALsoc_gum_Tiru2010_29Shepel.pdf).

*Надійшла (received) 13.11.2014*

## УДК 330.322:621

**С.М. ПЛЯШЕНКО**, д-р.екон.наук, проф., Сумський державний університет, Суми;

**П.А. ОРЛОВ**, д-р.екон.наук, проф., Харківський національний економічний університет ім.С. Кузнеця, Харків

**В.М. ГРИНЬОВА**, д-р.екон.наук, проф., Харківський національний економічний університет ім.С. Кузнеця, Харків

### ШЛЯХИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ПРОТИДІЇ КОНТРАФАКТУ

Розглянуто стан та умови здійснення інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах України. Обґрунтовано основні напрямки комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, серед яких особлива увага приділена ліцензуванню інтелектуальних технологій та власному використанню результатів інноваційної діяльності. Показано, що максимальний економічний ефект машинобудівні підприємства можуть отримати лише при раціональному поєднанні як власного споживання, так і ринкової дистрибуції інтелектуальних технологій при максимальній протидії контрафактній діяльності

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація, машинобудівні підприємства, контрафакт, економічний ефект.

**Вступ.** В епоху інтелектуальних технологій, які швидко розвиваються, зростаючої кількості витратних проектів в області інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, надзвичайно важливим стає вміння оцінити на ранніх етапах можливі вигоди і збитки від інноваційного проекту, проаналізувати можливі сценарії розвитку подій, обґрунтувати шляхи найбільш ефективного використання результатів інтелектуальної праці творчих працівників, захистити

своє виробництва від контрафакту та фальсифікату. Помилки, недооцінка складностей, з якими прийдеться зіткнутися в процесі розробки, переоцінка сил команди розробників, нежиття в розрахунок тих чи інших факторів часто призводить до фінансових втрат і навіть банкрутства промислового підприємства. За статистикою лише 25 відсотків усіх розпочатих проєктів завершується своєчасно і в повному обсязі, ще 25 відсотків взагалі скасовується, і половина інноваційних проєктів завершується з перевищенням бюджетних витрат або з запізненням [3]. Згідно щорічному огляді стану та перспектив виконання інноваційних проєктів групою The Standish Group, в середньому перевищення вартості інноваційних проєктів від початкового кошторису становить 178% для великих компаній, 182% для середніх компаній і 214% для невеликих компаній. [19]. Також у частини завершених з перевищенням термінів і вартості проєктів частково урізаний функціонал, який був вказаний в технічному завданні.

---

© С.М.Ілляшенко, П.А.Орлов, В.М.Гриньова, 2014

Це призводить до додаткових збитків компанії розробника, якщо такі ситуації не були передбачені в контракті із замовником. При розробці складних програмних систем, які як правило, використовуються на сучасних промислових підприємствах та входять до складу корпоративних інформаційних систем, необхідно знизити залежність якості результатів від таких суб'єктивних факторів, як кваліфікація виконавців, їх досвід, організація процесу розробки. Для цього потрібні промислові технологічні методи оцінки ресурсів, необхідних для розробки програмного забезпечення [17].

Особливе значення в інноваційній діяльності машинобудівного підприємства мають об'єкти інтелектуальної власності, використання яких дозволяє підприємству та його продукції отримати низку ринкових переваг, в певній мірі бути незалежним від ринкової кон'юнктури, адекватно реагувати на всі прояви конкурентної боротьби. Слід зазначити, що володіння інформацією про наявні можливі використання інтелектуальних технологій дозволяє виробнику максимально задовольнити потреби ринку і поєднувати інтереси свого підприємства і суспільства в цілому.

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

**Аналіз основних досягнень і літератури.** Проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них слід відмітити Асаула А.М.[1], Бретт А.[2], Бутнік-Сіверського О.В. [15], Зінова В.Г.[5], Клеткіну Ю.А.[6], Козирева А.М.[7], Косенко А.В.[11, 16], Леонтєва Б.Б.[8], Перерву П.Г.[11, 16], Пузіню М.Ю.[12], Родіонову Е.М.[13], Титова В.В.[14], Цибульова П.М.[15], Шипову Е.В.[18] та ін.

В наукових працях вказаних авторів доведено, що результати інтелектуальної діяльності здатні принести своєму власникові високий дохід, але розміри цього доходу залежать не тільки від потенціалу об'єкта інтелектуальної власності, а й від готовності розробника ефективно його використовувати. На жаль, значна кількість інноваційних розробок сьогодні так і залишаються невикористаними, або реалізуються неефективно. Ряд авторів – Цибульов П.М. [15], Перерва П.Г.[11], Зінов В.Г. [5], Козирева А.М. [7] та ін. звертають увагу на те, що комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності - тривалий і складний процес, який можливий лише за умови тісної взаємодії науки, промисловості та ринку, при інформаційному забезпеченні всіх етапів інноваційного циклу, при обліку економічних і соціальних факторів появи та використання інтелектуальної власності, а також сучасних тенденцій в бізнесі і економіці, при ефективних маркетингових дослідженнях.

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

Однак комплексного дослідження шляхів проведення та факторів, що впливають на процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, а також критеріїв вибору шляхів комерціалізації досі не проводилося. Необхідність економічного обґрунтування шляхів комерціалізації інтелектуальної власності на машинобудівному підприємстві визначає актуальність вибору теми даної статті.

**Мета дослідження.** Метою статті є розробка науково-обґрунтованих рекомендацій по підвищенню ефективності розробки та споживання об'єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах, обґрунтування шляхів їх комерціалізації. Важливою складовою мети дослідження є розробка напрямків протидії протиправному використанню інтелектуальних технологій в промисловості нашої країни.

**Матеріали дослідження.** Проведені нами дослідження свідчать про те, що сумарна вартість створюваних в світі нових інтелектуальних технологій досягає 60% всього валового суспільного продукту, а темп росту торгівлі ними випереджає темпи росту продажів інших товарів. У останнє десятиріччя сумарний обсяг торгівлі технологіями в світі виріс на порядок - з 20-50 млрд до 500 млрд дол. [4]. Для такого росту є низька важливих причин. В числі перших фахівці називають високу рентабельність торгівлі таким товаром - витрати становлять лише 10-25% обсягів реалізації. Крім того, набуваючи технологію, компанія за вельми короткий термін може досягти світового рівня конкурентоспроможності виробленої



продукції і виявляється здатною виходити на нові ринки збуту, збільшуючи обсяг експорту. Трансфер та комерціалізація інтелектуальних технологій дозволяє отримати перевагу у вигляді значного скорочення власних витрат на науково-дослідні роботи. Крім цього, у потенційного покупця (споживача) інтелектуальної технології з'являється можливість проводити власні дослідження, відштовхуючись від рівня закупуваних досягнень, і ліквідувати своє технологічне відставання. В свою чергу продавець технології отримує додатковий дохід від розширення меж ринку своєї продукції за рахунок країн, куди експорт товарів ускладнений або невігідний. Він здатний впливати на ціни і кон'юнктуру ринків, а також контролювати набувача технології [9].

Частіше всього в сфері обороту об'єктів інтелектуальної власності використовуються терміни «комерційне використання» («комерціалізація інтелектуальної власності») і «трансфер (трансферт) технологій». Хоча терміни «комерціалізація» і «трансфер» часто вживають у зв'язці, зміст цих понять неоднаковий. Слово «трансфер» замінило термін «впровадження», яким адміністративно-командна система «нагородила» процес втілення в життя інноваційної пропозиції. Замість насильницького «впровадження» (що передбачає опір середовища) «трансфер» передбачає не тільки передачу інформації про нововведення, але і її освоєння при активній участі як джерела інформації (наприклад, розробника, автора винаходу), так і реципієнта (ліцензіата, споживача, приймача, реалізатора інформації про нову інтелектуальну технологію), а також кінцевого користувача продукту, виробленого за допомогою цієї технології (головне - передається не просто інформація, а «передається право», яке виключає використання технології іншим конкурентом. Якщо технологія охороняється патентом, то це монополія на ринку. У нау-нау перевага в тому, що цим знанням більше ніхто не володіє), цей об'єкт безроздільно належить тому, хто його створив. Тому основний акцент при трансфері технології робиться не стільки на технології як такої, скільки на суб'єктах - учасниках цього процесу [9]. Слід зазначити, що на українському ринку досить часто умови право збереження досить часто не виконуються. На сьогоднішній день в Україні склалася вкрай складна ситуація на ринку наукомістких товарів. Згідно статистики, станом на 2013 рік, 69% всієї продукції, що продається у нашій державі підроблено (що становить більше половини, в залежності від типу товару). Контрафактні товари, виготовлені на території України чи імпортовані, наносять великих збитків нашій економіці, споживачам (як правило продукція неякісна, виготовляється без дотримання стандартів), шкодять виробникам (використовуючи їхні бренди на своїх фальсифікатах, захоплюючи частину ринку, а також знижують довіру споживачів до конкретного продукту).

Основні напрямки комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, на наш погляд, можуть бути різноманітними. Наші рекомендації з цього приводу наведені в табл.

Таблиця - Шляхи комерціалізації інтелектуальних технологій

<b>Шляхи комерціалізації</b>	<b>Механізм реалізації</b>
Самостійне використання	Монопольне володіння ринком товару, виготовленого з використанням інтелектуальної технології
Ліцензування без самостійного використання	Передача інтелектуальних технологій за ліцензійною угодою з фінансовою винагородою у вигляді паушального платежу та або роялті (характерне для венчурних підприємств)
Комбіноване використання	Передача технологій за ліцензійною угодою з збереженням права самостійного використання інтелектуальної технології
Передача технологій (donation)	Безкоштовна передача малоприбуткових ОІВ зацікавленій стороні (некомерційний трансфер)
Наукові розробки на замовлення (Outsourcing R&D)	Виконання науково-дослідних робіт по запитам промислових підприємств
Спільне підприємство	Створення спільного бізнесу по використанню об'єкту інтелектуальної власності з іноземною компанією
Нове підприємство (Startup)	Створення нового підприємства з метою залучення венчурних інвестицій та активних дій по розробці інтелектуальних технологій як для свого, так і для інших підприємств
Зниження витрат (вибіркове фінансування)	Зменшення фінансування малоперспективних розробок або їх припинення, що підвищує шанси ефективної комерціалізації більш перспективних наукових розробок

Механізм передачі інтелектуальних технологій на вітчизняних машинобудівних підприємствах повинен сформувати економічний інтерес і потребу у вищого керівництва підприємств в безперервному масштабному оновленні виробництва на прогресивній технологічній базі. Для цього необхідне створення відділів трансферу технологій, що займаються комерціалізацією результатів науково-технічної діяльності промислових підприємств, вищих начальних закладів, наукових організацій і ефективним управлінням інтелектуальною власністю. Основні завдання при цьому для досягнення ефективного споживання об'єктів інтелектуальної власності можуть бути зведені до наступних положень:

- необхідно виявляти й оцінювати комерційний потенціал інтелектуальної власності, яка виникає в результаті науково-дослідницької діяльності наукових підрозділів промислових підприємств, університетів, академічних та галузевих інститутів, інноваційних (венчурних) підприємств;

- проводити активний маркетинг інтелектуальної власності, контрактних наукових досліджень та консультативних послуг наукових установ і підприємств, що працюють з новими технологіями, здійснювати маркетингові дослідження ринку інновацій, визначати нові галузі застосування науково-технічних розробок, розвивати стратегію просування технологій на ринок;

- знаходити партнерів, інвесторів, сприяти встановленню нових ділових контактів між розробниками нововведень та їх споживачами;

- здійснювати продаж і ліцензування інтелектуальної власності від імені науково-дослідних організацій та підприємств;

- надавати сучасну інформацію по базі технологій;

- виявляти контрафактні товари, створені з порушень виключних прав, та створювати умови, за яких контрафакт в принципі став би неможливим в даній технологічній ніші;

- організувати виставки, конференції, семінари, презентації.

Практична реалізація наведених вище заходів дозволяє вітчизняному машинобудівному підприємству ефективно використовувати наукові розробки як власних технологічних підрозділів, так і напрацювання вітчизняної та зарубіжної наукової діяльності, як в даний час представлена на цільовому технологічному ринку.

**Висновки.** Проведене наукове дослідження в сфері інноваційно-інтелектуальної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств дозволяє зробити ряд важливих висновків.

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

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

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

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

**Список літератури:** 1. *Асаул А.Н.* Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности: учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. И. Кныи, М. К. Старовойтов; под ред. засл. деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. - 300 с. 2. *Бретт А.* Оценка коммерциализуемости технологий (технологический аудит) / Коммерциализация технологий: мировой опыт — российским регионам. М., 1995. С. 7–47. 3. *Глазова, М.А.* Моделирование стоимости разработки проектов в ИТ-компаниях: Дис. канд. экон. наук: Москва, 2008 205 с. 4. *Житенко Е. Д.* Трансферт технологий: причины успеха ЭКО. 2002. № 6. С. 75–86. 5. *Зинов В.Г.* Управление интеллектуальной собственностью: учебное пособие В.Г.Зинов – М.: Дело, 2003. 6. *Клеткина Ю.А.* Оценка коммерческого потенциала интеллектуальной собственности Российское предпринимательство. — 2008. — № 12 Вып. 1 (124). — с. 70-75. 7. *Козырев А.Н.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н.Козырев, В.Л.Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с. 8. *Леонтьев Б.Б.* Подходы к оценке интеллектуальной собственности

[Электронный ресурс] *Б.Б. Леонтьев* [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://webcache.googleusercontent.com> **9.** *Лихолетов А.В.* Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности *А.В.Лихолетов, В.В.Лихолетов, М. А. Пестунов* Вестник Челябинского государственного университета.- 2009. - № 9 (147).- Экономика.- Вып. 20.- С. 19–27. **10.** Наука та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. Держкомстат України. – К.: Консультант, – 2012. – 305с. **11.** *Перерва П.Г.* Трансфер технологій Под наук. редакцією П.Г.Перервы и Д.Кощици [Монографія].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с. **12.** *Пузыня Н.Ю.* Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов *Н.Ю.Пузыня.* – СПб.: Питер, 2005. – 352с. **13.** *Родионова Е.М.* Комплексная оценка коммерческого потенциала инновационного продукта вуза *Е.М.Родионова* Вестник Челябинского государственного университета.- 2009.- № 19 (157). -Экономика.- Вып. 21.- С. 147–155. **14.** *Титов В. В.* Трансфер технологий : учеб. пособие для заочного курса Технологический менеджмент» [Электронный ресурс] *В.В.Титов.* – Режим доступа: <http://anataz.narod.ruscienceindex.html> **15.** *Цыбулев П.Н.* Оценка интеллектуальной собственности *П.Н.Цыбулев:* – К.: Институт интеллектуальной собственности и права, 2003. – 184 с. **16.** *Pererva P.G.* Technology transfer *P.G.Pererva, G.Kocziszyk, Kharkiv-Miskolc,* 2012.- 668p. **17.** *Шеенок Д.А.* Анализ существующих моделей оценки стоимости разработки программного обеспечения *Д.А.Шеенок* Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Вып. 5. – 2012. – С. 931-939. **18.** *Шунова Е.В.* Оценка интеллектуальной собственности *Е.В.Шунова:* Учеб.пособие.– Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.– 122 с. **19.** *The Standish Group Report* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.projectsmart.co.uk/docschaos-report.pdf>

**Bibliography (transliterated):** **1.** Asaul, A.N. *Otsenka sobstvennosti. Otsenka nematerialnykh aktivov i intellektualnoy sobstvennosti: uchebnik* A. N. Asaul, V. N. Starinskiy, M. I. Knyish, M. K. Starovoytov; pod red. zasl. deyatelya nauki RF, d-ra ekon. nauk, professora A. N. Asaula. - SPb.: ANO «IPEV», 2010. - 300 p. **2.** Brett, A. *Otsenka kommersializatsiyemoi tehnologii (tehnologicheskiiy audit) Kommerzializatsiya tehnologii: mirovoy opyt — rossiyskim regionam.* M., 1995. p. 7–47. **3.** Glazova, M.A. Modelirovanie stoimosti razrabotki proektov v IT-kompaniyah: Dis. kand. ekon. nauk; Moskva, 2008 205 p. **4.** Zhitenko, E. D. *Transfer tehnologii: prichiny uspeha* EKO. 2002. # 6. p. 75–86. **5.** Zinov, V.G. *Upravlenie intellektualnoy sobstvennostyu: uchebnoe posobie* V.G.Zinov – Moscow: Delo, 2003. **6.** Kletkina, Yu.A. *Otsenka kommercheskogo potentsiala intellektualnoy sobstvennosti* Rossiyskoe predprinimatelstvo. — 2008. — # 12 Vyip. 1 (124). — с. 70-75. **7.** Kozyirev, A.N. *Otsenka stoimosti nematerialnykh aktivov i intellektualnoy sobstvennosti* A.N.Kozyirev, V.L.Makarov. – Moscow: Interreklama, 2003. – 352 p. **8.** Leontev, B.B. *Podhody k otsenke intellektualnoy sobstvennosti* [Elektronnyy resurs] B.B. Leontev [Elektronnyy resurs].- Rezhim dostupa: <http://webcache.googleusercontent.com> **9.** Liholetoy, A.V. *Strategii, modeli i formy kommersializatsii ob'ektov intellektualnoy sobstvennosti* A. V. Liholetoy, V. V. Liholetoy, M. A. Pestunov Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.- 2009. - № 9 (147).- Ekonomika.- Vyip. 20.- p. 19–27. **10.** *Naukova ta innovatsiynna diyalnist v Ukraini:* Stat. zb. Derzhkomstat UkraYini. – K.: Konsultant, – 2012. – 305s. **11.** Pererva, P.G. *Transfer tehnologii* Pod nauch. redakttsiey P.G.Perervy i D.Kotsiskii [Monografiya].- H.: NTU «KhPI», 2012.- 676p. **12.** Puzyinya, N.Yu. *Otsenka intellektualnoy sobstvennosti i nematerialnykh aktivov* N.Yu.Puzyinya. – SPb.: Piter, 2005. – 352s. **13.** Rodionova, E.M. *Kompleksnaya otsenka kommercheskogo potentsiala innovatsionnogo produkta vuza* E.M.Rodionova Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.- 2009.- № 19 (157). -Ekonomika.- Vyip. 21.- p. 147–155. **14.** Titov, V. V. *Transfer tehnologii : ucheb. posobie dlya zaochnogo kursa Tehnologicheskiiy menezhment»* [Elektronnyy resurs] V.V.Titov. – Rezhim dostupa: <http://anataz.narod.ruscienceindex.html> **15.** Tsyibulev, P.N. *Otsenka intellektualnoy sobstvennosti* P.N.Tsyibulev: – K.: Institut intellektualnoy sobstvennosti i prava, 2003. – 184 p. **16.** Pererva, P.G. Technology transfer G.Kocziszyk, Kharkiv-Miskolc, 2012.- 668p. **17.** Sheenok, D.A. *Analiz sushestvuyuschih modeley otsenki stoimosti razrabotki programmnogo obespecheniya* D.A.Sheenok Elektronnoe nauchno-prakticheskoe periodicheskoe izdanie «Ekonomika i sotsium». Vyip. 5. – 2012. - P. 931-939. **18.** Shipova, E.V. *Otsenka intellektualnoy sobstvennosti* E.V.Shipova: Ucheb.posobie.– Irkutsk: Izd-vo BGUEP, 2003.– 122 p. **19.** *The Standish Group Report* [Elektronnyy resurs]. URL: <http://www.projectsmart.co.uk/docschaos-report.pdf>

Надійшла (received) 14.11.2014

*Л.В. КУЗЬМЕНКО*, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ»

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

У статті на основі системного підходу охарактеризовані складові агропромислового комплексу (АПК) як однієї з основних підсистем економіки країни: виробництво, переробка сільськогосподарської продукції, їх матеріально-технічне забезпечення. Здійснено аналіз причинно-наслідкових зв'язків між проведеними реформами і станом складових АПК. Виявлено та систематизовано актуальні проблеми подальшого розвитку АПК.

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс, виробнича й переробна сфери, сфера матеріально-технічного забезпечення, комплексне ведення господарства.

**Вступ.** Агропромисловий комплекс (АПК) являється однією з основних складових вітчизняної економіки, роль якої в становленні держави Україна постійно зростає. Разом з тим порівняльний аналіз показників АПК,

© Л.В. Кузьменко, 2014

приведених в [1] за період з 1990 по 2014 роки, свідчить про те, що агропромисловий комплекс, як і вся економіка країни, знаходиться в досить складному стані.

### **Аналіз останніх досліджень та літератури**

Питанням реформування агропромислового комплексу України присвячена велика множина робіт ряду відомих вчених та фахівців, в тому числі таких як: А. Гальчинський, П. Гайдуцький, П. Саблук, В. Месель-Веселук, М. Малік та інші. Але в їхніх роботах немає пояснень, чому в результаті здійснення реформ економічний стан країни та її складової – АПК досягнув кризового, соціальні протиріччя та екологічні проблеми загострилися до критичних, село зазнало більших втрат ніж під час війни чи голодомору.

До іншого ряду можна віднести роботи, наприклад [2,3], в яких проблеми АПК розглядаються без врахування причинно-наслідкових зв'язків між реформами та їх результатами, а просто як даний факт. Так в роботі [2] проблеми АПК розглядають як наслідок переходу до дрібнотоварного виробництва, а шляхом їх вирішення вважають «подальший розвиток інтегрованих об'єднань із замкнутим циклом виробництва – від вирощування, зберігання та переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дозволяє отримати економію витрат та раціонально управляти фінансовими, ресурсними та інформаційними потоками». Цілком слушна думка, особливо, якщо не аналізувати причини появи дрібнотоварного виробництва, не враховувати хто контролює, куди направлені та яка користь від цих потоків країні.

В роботі [3] порушується багато питань пов'язаних з розвитком АПК. Але їх аналізу бракує системності, а тому висновки часом носять поверхневий характер.

Детальний опис процесу реформування АПК та його наслідків приведено в роботі [4].

**Мета статті.** Метою дослідження є виявлення актуальних проблем розвитку АПК, від вирішення яких багато в чому залежить продовольча безпека населення, екологічна безпека навколишнього середовища та соціальна напруженість в країні.

**Матеріали досліджень.**

Відомо, що агропромисловий комплекс (АПК) поєднує виробництво й переробку сільськогосподарської продукції та їх матеріально-технічне забезпечення. У відповідності з цим розрізняють три функціональні сфери галузей АПК: забезпечувальну, виробничу та переробну. Перша – забезпечує знаряддями праці виробничу та переробну сфери і включає: машинобудування (тракторне, сільськогосподарське та для харчової промисловості); агрохімію (мінеральні добрива, мікробіологічні препарати та засоби захисту рослин); комбікормову промисловість; систему матеріально-технічного обслуговування сільського господарства; меліоративне і сільське будівництво. Виробнича сфера включає: рослинництво, тваринництво, рибальство, бджільництво тощо. Третя сфера – харчова промисловість та вся інфраструктура (транспортне, складське, холодильне господарство, підприємства торгівлі та суспільного харчування), що забезпечує переробку сільгосппродукції та доведення кінцевого продукту до споживача. Часто всю вищевказану інфраструктуру виділяють в окрему, четверту сферу.

З точки зору масштабів підприємств АПК, рівня їх технічного та фінансового забезпечення й обслуговування станом на 2011 рік розрізняли три сектори: особисті селянські господарства (використовують 28,9% усіх посівних площ); сектор МСВ (малі та середні виробники), який використовує 38,8% посівних площ в Україні та сектор агрохолдингів (господарств розміром від десятків до сотень тисяч гектарів), який використовує близько 32,3% усіх посівних площ [5].

Перша сфера є визначальною, оскільки забезпечує технічний рівень та потенціал всього АПК. На сьогоднішній день ця сфера (окрім агрохімії – виробництво мінеральних добрив та засобів захисту рослин) в своїй більшості планомірно зруйнована або знаходиться на стадії завершення життєвого циклу в результаті проведення «реформ», починаючи з середини 90-х років минулого століття. Але сказане більше стосується селянських господарств та господарств сектору МСВ, які використовують поки що більшість орної землі.

Згідно з [6] за часів СРСР українське сільськогосподарське машинобудування представляло собою комплекс з майже ста заводів, що виготовляли трактори, комбайни, сільгоспмашини та обладнання для виробництва кормів і ведення тваринництва. На сьогодні (див. таблицю) він фактично припинив своє існування.

Таблиця - Динаміка виробництва сільськогосподарських машин в Україні, шт. (за період 1990-2011 роки) [6]

Види продукції	1990	1995	2003	2011
Трактори	106210	10386	4556	6355
Плуги тракторні	89158	1522		5245
Сівалки тракторні	57066	1453		4900
Машини для внесення добрив	13850	148	800	885
Культиватори тракторні	13354	1831		7900
Дошувальні машини	6392	12		
Обприскувачі тракторні	28370	1025		
Жнивarki рядкові	58830	1043		
Комбайни зернозбиральні	5452	138	101	399
Машини бурякозбиральні	8600	362	398	
Комбайни кормозбиральні	9563	316		

Що стосується великих сільгоспідприємств та агрохолдингів, то вони переважно є власністю олігархів та фінансово-промислових груп і питання технічного забезпечення та обслуговування в них поставлені на широку капіталістичну основу. Проблема полягає в тому що гігантські підприємства цього сектору стоять осторонь від державних інтересів, сприяють зубожінню й зникненню сіл, знищенню родючості земель, загостренню екологічних та соціальних проблем, зростанню ризиків нестабільності та соціальної напруженості.

Таким чином, комплекс вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, фактично, втрачено в результаті проведення реформ. Важко переоцінити наслідки такої події:

а) це сотні тисяч втрачених робочих місць працівниками галузі сільськогосподарського машинобудування, сотні тисяч знедолених робітників та їх сімей приречених на жалюгідне виживання в умовах безробіття, без чіткої перспективи та надії на покращення свого існування;

б) це десятки міст-супутників зниклих підприємств, з їх згасаючою інфраструктурою та загостренням соціальних проблем;

в) це приреченість на розорення та зникнення сектору малих та середніх виробників, продукція яких не зможе довго конкурувати по собівартості з продукцією агрохолдингів та країн ЄС через відсутність сучасної матеріально-технічної бази, що визначає рівень технології та витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

Проблематичність перспективи відродження вітчизняного комплексу сільгоспмашинобудування тільки підвищує ймовірність продовження вищезгаданого сценарію «реформ».

Вирішення завдання відродження потребує надзвичайних зусиль в напрямках: політичної волі та обґрунтованих системних дій з боку керівництва країною, мобілізації ресурсів, творчої ініціативи та ентузіазму народних мас тощо. Завдання по своїм масштабам та складнощам подібні завданням періоду індустріалізації 30-х років минулого століття. Крім цього слід враховувати

загострення конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської техніки як наслідок процесу глобалізації. А це в свою чергу вимагає забезпечення конкурентоспроможності відроджуваного вітчизняного комплексу.

Набагато простішим є матеріально-технічне забезпечення АПК шляхом імпорту зарубіжної сільгосптехніки та технологій. При цьому не потрібно ніяких надзвичайних зусиль щодо відродження вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, забезпечення його конкурентоспроможності тощо.

Така ситуація є закономірним наслідком проведення «реформ» на виконання Указу Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки" від 03.12.99 № 1529), коли колективні господарства як суб'єкти колективної власності були ліквідовані. Колективна власність – замінена приватною, яка включає власність фізичних осіб та недержавних юридичних осіб. Створювана приватна власність поділяється на два типи [7]: *трудова приватну власність*, за якої власник є одночасно трудівником, наймана праця не застосовується; *капіталістичну приватну власність*, засновану на системі найманої праці.

Господарства трудової приватної власності та значна частина господарств сектору МСВ не мають коштів для придбання нової сільгосптехніки, а досить великі підприємства та холдинги – використовують імпортну техніку. Отже, в процесі проведення реформ автоматично знищується вітчизняний комплекс сільгоспмашинобудування як такий, що лишився ринку споживача – господарств колективної та державної власності (колгоспів та радгоспів). Тим самим створюється основа для подальшої ліквідації господарств сектору МСВ та зростання холдингів.

Про успіхи «реформи» у виробничій сфері АПК говорять такі факти. Згідно [1] середньорічний валовий збір зерна в Україні на 1990 рік складав 50-52 млн. т. При цьому 28-30 млн. т. йшло на забезпечення кормової бази тваринництва, а 10-12 мільйонів йшло на виробництво макаронно-круп'яних, кондитерських та хлібобулочних виробів. Сьогодні структура споживання зерна радикально змінилася. При середньорічному валовому зборі зерна 40-45 млн. т., понад 30 млн. т. експортується, а на внутрішньому ринку споживання скоротилося майже в чотири рази і не перевищує 11 млн. т. Пояснюється це тим, що майже в півтора рази скоротилося споживання хліба та макаронно-круп'яних виробів через збідніння населення. Ще в більшій мірі скоротилося використання зерна для потреб тваринництва. На сьогодні стадо великої рогатої худоби (ВРХ) скоротилося майже в шість разів та становить близько 4,5 млн. голів.

Виробництво м'яса в 1990 році становило 3,099 млн. т., а в 2011 році – 1,213 млн. т. Через це споживання м'яса на душу населення на сьогодні по офіційним даним скоротилося більш ніж в два рази в порівнянні з 1990 роком. І це при тому, що значна його частина імпортується, а не виробляється в країні. Крім того, доля яловичини значно зменшилася за рахунок м'яса птиці.

Більш ніж у вісім разів скоротилося виробництво молока. У 1990 році його обсяг становив 18,634 млн. т., а в 2011 році – близько 2,2 млн. т.



Підведемо підсумки результатів «реформ» у сфері виробництва.

Загальний обсяг продукції АПК на 2011 рік не досяг рівня 1990 року. Тільки по виробництву зерна він наблизився до рівня 80-90%, а по всім іншим показникам (окрім виробництва соняшника та продуктів його переробки) виробництво знизилося в 2-10 разів в залежності від виду продукції.

При цьому значно змінилася структура виробництва. Продукція АПК орієнтована, головним чином, на зовнішній ринок – експорт зерна (переважно фуражного для потреб тваринництва), соняшнику та рапсу. Відмітимо, що експортується сировина (зерно), а завозиться готова продукція – м'ясо. Це характеризує Україну як відсталу, малорозвинену країну, яка бездумно експлуатує дане богом багатство – земельні угіддя, по-варварськи знищуючи їх родючість.

Відсутність у переважної більшості підприємств виробничої сфери АПК тваринництва позбавляє сільгоспугіддя основної бази родючості – органічних добрив. А надмірне використання мінеральних добрив при цьому не тільки не відновлює якості ґрунту, але й загострює проблему забруднення навколишнього середовища, передаючи її в спадковість наступним поколінням.

Переважна більшість підприємств третьої сфери входить до складу холдингів, які з однієї сторони забирають за безцінь у селянських господарств молоко, м'ясо та іншу сировину на переробку, а з іншої – через створену мережу супермаркетів реалізують продукцію переробки населенню за монопольними цінами. По цій же причині господарства сектору МСВ вимушені за низькими цінам віддавати свій врожай зернових холдингам та зернотрейдерам.

**Висновки.** Первопричиною виникнення цілого ряду проблем АПК є необґрунтована, незаконна ліквідація колективних сільськогосподарських підприємств, заміна колективної власності приватною. В результаті розпаювання земель та майна колгоспів і радгоспів були ліквідовані великі підприємства товарного виробництва сільськогосподарської продукції як основні платоспроможні споживачі сільськогосподарської техніки. Позбавлене ринку збуту зникло українське сільськогосподарське машинобудування. З'явилися три нові сектори виробничої сфери АПК: особисті селянські господарства, сектор МСВ та холдинги.

Перші два сектори маючи недостатню матеріальну базу, є неконкурентоспроможними по відношенню до холдингів та сільгоспідприємств ЄС, а тому постійно схильні до ризиків банкрутства та поглинання їх холдингами. Втої же час саме ці сектори відіграють основну роль в забезпеченні продовольчої безпеки населення країни, збереженні села від остаточного зубожіння та вимирання.

Зростання панівної ролі холдингів в АПК обумовлює ряд негативних наслідків:

1. Переорієнтація АПК на зовнішній ринок, ігнорування державних інтересів та завдання забезпечення продовольчої безпеки населення;
2. Ігнорування правил сівозміни, варварське використання сільськогосподарських угідь з метою бистрого одержання надприбутків веде до

втрати родючості ґрунтів, що катастрофічно позначиться на продовольчій безпеці, здоров'ї населення, стані навколишнього середовища в недалекому майбутньому;

3. Надмірне використання мінеральних та відсутність органічних добрив загострює проблему забруднення навколишнього середовища;

4. Відсутність у переважній більшості господарств тваринництва призводить не тільки до порушення балансу продовольчої бази населення (скорочення частки м'ясо-молочної продукції, постійне зростання її цін), а й до втрати матеріальної бази відтворення для цілого ряду галузей легкої промисловості України: шкіряної, взуттєвої, текстильної, швейної тощо.

5. Відсутність соціальної відповідальності у переважній більшості агрохолдингів веде до загострення соціальної напруги та ризиків втрати державності.

**Список літератури:** 1. Сельское хозяйство УССР и Украины. Posted by admin on 12 октября 2012 in АПК, Публикации. – Режим доступу: <http://zet.in.uazakonoproektapkselskoe-hozyajstvo-ussr-i-ukrainy>. – Дата звертання : 16 грудня 2014. 2. Н. Скопенко. Агропромисловий сектор: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку Н. СкопенкоЕкономічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 179-183. 3. Черевик Н.В., Вітченко М.В., Титаренко А.О. Проблеми та перспективи розвитку АПК Черевик Н.В. та ін. Вісник ЖДТУ. Сер. Економічні науки – 2008. – №4(46). – С. 235-245. 4. Клюй В.С. Як знищується агропромисловий комплекс України. – Дніпропетровськ : Ліра, 2012. – 40 с. 5. Аналітичний огляд агропромислового стану агрокредитування малих і середніх сільськогосподарських виробників. Posted by admin on 12 марта 2013 in АПК, Финансы. – Режим доступу: [http://zet.in.uazakonoproektapkanalitichnij-oglyad-potochnogo-stanu-agrokredituvannya-malix-i-serednix-silskogopodarskix-pidpriemstv](http://zet.in.uazakonoproektapkanalitichnij-oglyad-potochnogo-stanu-agrokredituvannya-malix-i-serednix-silskogopodarskix-virobnikiv-kredituvannya-silskogopodarskix-pidpriemstv). – Дата звертання : 14 грудня 2014. 6. Сельскохозяйственное машиностроение Украины. Posted by admin on 16 января 2013 in АПК. – Режим доступу: <http://zet.in.uazakonoproektapkselsohozyajstvennoe-mashinostroenie-ukrainy>. – Дата звертання : 14 грудня 2014. 7. Право власності на землю. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>. – Дата звертання : 14 грудня 2014.

**Bibliography (transliterated):** 1. *Sel'skoe hozjajstvo USSR i Ukrainy*. Posted by admin on 12 oktjabrja 2012 in APK, Publikacii. – Rezhim dostupu: <http://zet.in.uazakonoproektapkselskoe-hozyajstvo-ussr-i-ukrainy>. – Data zvertannja : 16 grudnja 2014. 2. N. Skopenko. *Agropromislovij sektor: suchasnij stan, tendencii ta perspektivi rozvitku* N. SkopenkoEkonomicnij analiz. – 2011. – Vip. 8. – Ch. 1. – P. 179-183. 3. Cherevik N.V., Vitchenko M.V., Titarenko A.O. *Problemi ta perspektivi rozvitku APK* Cherevik N.V. ta in. *Visnik ZhDTU*. Ser. *Ekonomiczni nauki* – 2008. – №4(46). – P. 235-245. 4. Kluj V.S. *Jak znishhuet'sja agropromislovij kompleks Ukraini*. – Dnipropetrovsk : Lira, 2012. – 40 p. 5. *Analitichnij oglyad potocnogo stanu agrokredituvannja malih i serednih sil'skogopodars'kih virobnikiv*. Posted by admin on 12 marta 2013 in APK, Finansy. – Rezhim dostupu: <http://zet.in.uazakonoproektapkanalitichnij-oglyad-potochnogo-stanu-agrokredituvannya-malix-i-serednix-silskogopodarskix-virobnikiv-kredituvannya-silskogopodarskix-pidpriemstv>. – Data zvertannja : 14 grudnja 2014. 6. *Sel'skohozjajstvennoe mashinostroenie Ukrainy*. Posted by admin on 16 janvarja 2013 in APK. – Rezhim dostupu: <http://zet.in.uazakonoproektapkselsohozyajstvennoe-mashinostroenie-ukrainy>. – Data zvertannja : 14 grudnja 2014. 7. *Pravo vlasnosti na zemlju*. – Rezhim dostupu: <http://uk.wikipedia.org/wiki>. – Data zvertannja : 14 grudnja 2014.

Надійшла (received) 14.11.2014

*І.М. ТРУНІНА*, д-р.екон.наук, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Харків

## **ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Формування компетенцій суб'єкта підприємницької діяльності здійснюється з використанням моделей компетенцій. Модель компетенцій персоналу становить сукупність особистісних і професійних якостей персоналу, які дають можливість визначити найбільш значущі знання, вміння й навички, а також особливості професійної поведінки персоналу, необхідні для досягнення поставлених цілей. Модель компетенцій визначає кластери компетенцій, у яких зазначені ключові компетенції, найбільш значущі для певної сфери професійної діяльності, та моделі професійної поведінки, які відповідають рівню прояву кожної з компетенцій. Моделі можуть містити детальний опис стандартів поведінки персоналу або стандарти дій, що ведуть до досягнення певних професійних цілей, але можуть і включати основні стандарти поведінки, розроблені для повного опису ділової структури або діяльності, спрямованої на досягнення комплексу корпоративних цілей. Набір деталей, що входять в опис моделі компетенції, залежить від очікуваного практичного застосування конкретної моделі.

**Ключові слова:** компетенція, компетентнісний підхід, емпатія, реалістична стратегія.

**Вступ.** Визначення ролі та функцій підприємництва як економічної категорії обумовлює необхідність надання характеристики підприємцю (суб'єкту підприємницької діяльності), який здійснює підприємницьку діяльність.

© І.М. Труніна, 2014

У вітчизняній науковій літературі присутній опис типології вітчизняних підприємців [10]. Кожен з виділених типів підприємництва характеризується не тільки джерелом походження, видом діяльності, умовами існування та успішності, але й психологічними якостями людей, які складають ці типи. Потрібно зазначити, що в жодній країні світу немає професії «підприємець», хоча підприємництво як вид діяльності існує. Головне завдання підприємця – це поєднання економічних ресурсів з метою здійснення певної діяльності.

Метою даної роботи – аналіз формування моделей компетенцій персоналу суб'єктів підприємницької діяльності.

**Матеріали і результати досліджень.** У більшості наукових праць підприємництво розглядається з позицій діяльнісного підходу. Підприємницька діяльність, як і будь-яка інша, має певну структуру. Вона включає в себе мету, потреби, мотиви, предмет, знання про нього; способи і засоби досягнення мети, а також умови її досягнення. Таке розуміння структури діяльності, вперше чітко сформульоване в працях О. Леонтьєва, і досі підтримується як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці. У дослідженнях структури підприємницької діяльності звертається увага на те, що головною її метою є отримання вигоди [1], а «середовищем» діяльності підприємця є, за висловом американського дослідника

Ф. Найта, невизначеність. Необхідність дослідити, прогнозувати та передбачити таку невизначеність виникає тоді, коли економічна ситуація не може бути типізованою на підставі минулого досвіду та невідомого ймовірного характеру подій.

Мета підприємництва обумовлена такими структурними елементами підприємницької діяльності, як мотиви або внутрішні спонуки до неї. За теорією Д. МакКлелланда, індивідуальна економічна активність залежить від потреби досягнення успіху. Одна з них – вирішування завдання різного ступеня складності (хтось бажає вирішувати складніші, хтось – простіші, але більше за той самий час). Ключова якість підприємця, за Д. МакКлелландом [11], це прагнення нововведень. А тому право власності на підприємство не є принциповим: він більше спирається на експертів та науковців, ніж колег; переважно прагне розпочати нову справу, а не розвивати ту, що є; самоцінність грошей для нього невелика; гроші сприймає як засіб досягнення мети.

Концепція Д. МакКлелланда набуває розвитку в дослідженнях Дж. Аткинсона [16], який формалізував два психотипи, що відрізняються сприйняттям успіху й поразки. Тенденція до успіху або тенденція до уникнення поразки є добуток мотивації, імовірності досягнення й стимулу. Максимум значення Т-успіху – за ймовірності, близької до 50 %. Якщо в індивіда мотивація успіху є вищою за мотивацію уникнення поразки, то він характеризується як реалістичний негравець, який з більшим бажанням береться за справи з ймовірністю 50 на 50; удача його стимулює, у випадку послідовних удач суб'єктивно збільшує ймовірність подальшого успіху; невдача розчаровує; не втрачає час на марні й малоімовірні справи, а швидше візьметься за справи складні, які потребують навичок; сам факт досягнення успіху має для нього велике значення; наполегливий, але не упертий; удача – запорука майбутнього успіху, невдача – крах надій, тому обирає помірний ризик [10].

За К. Юнгом, велика схильність до підприємництва є в екстравертів. Д. Майерс вважає, що потрібен також внутрішній локус контролю [5]. Й. Шумпетер виділяє три підприємницькі мотиви. Перший – потреба в пануванні, владі, впливу. Вона матеріалізується в накопиченні підприємцями майна. Другий – прагнення перемоги, успіху у боротьбі з суперником і з самим собою. Третій мотив – радість творчості, яку дає самостійне ведення справ [18].

Російські дослідники А. Смирнов, В. Максимов, Д. Акулюнок визначають такі мотиви підприємницької діяльності. По-перше, бажання виділитися, виявити себе, задовольнити здорове честолюбство. По-друге, прагнення незалежності. По-третє, бажання принести благо суспільству. По-четверте, задовольнити особисті потреби в лідерстві. По-п'яте, виявити потреби в самовираженні, самоактуалізації. В дослідженнях українських науковців [7, 4] підкреслюється значення таких мотивів, як прагнення свободи, потреба творчості.

Важливим елементом підприємницької діяльності є спосіб і засоби досягнення мети. Це певні знання, вміння, навички, а також здібності. Значна кількість дослідників дотримується думки, що навчити підприємству

неможливо. Для цієї діяльності необхідні особливі здібності, які розвиваються на основі певних вроджених анатомо-фізіологічних задатків. Такої точки зору дотримуються, зокрема, дослідники Гарвардського медичного центру Р. Ричарда і Д. Кінней. Вони вивчали здібності до підприємництва, які визначаються ними як «творча потенція». Такої ж думки дотримуються Дж. Долан і Е. Лідсей. Вони визначають підприємництво як здібності до творчості. Йдеться не про якісь таланти, а про рису особистості, яка є основою у забезпеченні підприємницької діяльності. Й. Шумпетер вважає, що перша й основна якість підприємця – розвинута інтуїція. Друга – сильна воля. Третьою якістю є розвинута уява, яка допомагає вигадувати нові комбінації та знижувати ступінь невизначеності. На думку української дослідниці Н. Побірченко, однією з важливих якостей підприємця є комбінаторика, або вміння змінити той чи інший підхід, пункт плану, використати іншу можливість, тобто зорієнтуватися в реальних обставинах. Підприємлива людина навіть у невдачі відшукає можливості для досягнення багатства. Помилка – це спосіб навчитись і піти далі, використавши всі попередні можливості, набувши досвіду [18].

Існують моделі, в яких дається дуже детальний перелік особистісних рис. Наприклад, В. Рибалко поклав в основу своєї моделі підприємця-менеджера три виміри: соціально-психолого-індивідуальний, діяльнісний та генетичний. Модель складається з п'яти етапів і до неї входять 307 якостей особистості. Генетичний рівень представлено в цій класифікації високим розвитком якостей та здібностей, який відповідає вимогам ефективної реалізації професійної управлінської діяльності досвідчених менеджерів. Діяльнісний вимір включає диференціацію 50 здібностей та 250 конкретних здібностей за такими компонентами: потребо-мотиваційний, інформаційно-пізнавальний, цілеутворювальний, результативний, емоційно-почуттєвий. Соціально-психолого-індивідуальний вимір має 7 груп (підструктур) особистості, які узагальнюють 50 здібностей: ділове спілкування, ділова спрямованість; характерологічні риси особистості; самосвідомість; діловий досвід; професійна компетентність; якості інтелектуальних, творчих, психічних процесів; психологічні властивості [8].

Дослідники, аналізуючи систему психологічних рис у моделях особистості підприємця, виділяють різні домінуючі якості. Американці Р. Хізрич і М. Пітерс [12, 14] вважають, що людей, які мають особливі вроджені задатки, можна навчити необхідних для бізнесу вмінь. Вони виділяють 14 компетенцій, які є найважливішими для підприємницької діяльності, а саме [10]:

- чітке розуміння підприємництва;
- відокремлення фактів від чуток;
- вміння давати виважені оцінки;
- вміння знаходити нестандартні рішення;
- вміння поводитись і приймати рішення в умовах невизначеності;
- вміння виробляти нові комерційні ідеї;
- вміння оцінювати перспективність нових ідей;
- знання, необхідні для створення нової справи;

- уміння оцінювати зовнішню ситуацію;
- уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі;
- уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори;
- уміння отримувати належне.

Існує думка, що більшість з цих компетенцій формуються на основі вроджених здібностей, деякі з них можуть бути сформовані та набуті з досвідом. У літературі є дані, що 11 % населення народжується зі здібностями до підприємництва [8]. Отже, природжені здатності суб'єктів підприємництва є вирішальним чинником їхнього становлення як суб'єкта підприємницької діяльності, що зумовлює поведінку суб'єктів підприємництва, їхню здатність створювати успішний бізнес та конкурувати в ринковому середовищі. З цього випливає необхідність формувати та розвивати необхідні знання й навички суб'єктів підприємницької діяльності, які визначають їхню спроможність до здійснення підприємницької діяльності.

Завдання забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності неможливе без формування його індивідуальної конкурентоспроможності, яка є формою вияву наявних особистісних компетенцій підприємця.

Компетентісний підхід, на якому ґрунтується моделювання компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності та їхнє використання з метою розвитку здатностей до підприємницької діяльності персоналу підприємства – суб'єкта підприємницької діяльності, так і безпосередньо його керівництва, дозволяє виявити та максимізувати ключові переваги персоналу, збалансувати індивідуальну поведінку працівника із стратегічними цілями підприємства, адаптувати працівників до інноваційних технологій та вимог робочих місць. Він також передбачає створення умов для повноцінного розвитку трудового потенціалу людини, реалізацію її потреби в самовизначенні, самореалізації, самовдосконаленні, самоактуалізації. Визначальні категорії компетентісного підходу «компетенція» та «компетентність» і досі не мають однозначного змісту та трактування.

У загальному розумінні компетенції персоналу є комплексною характеристикою особистості, що виявляється в конкретній діяльності та охоплює знання, навички, схильності, норми, моделі поведінки, необхідні для виконання завдань відповідно до цілей підприємства з урахуванням мотивації та особистісних особливостей. Компетентність, у свою чергу, є загальною здатністю, яка дає змогу встановити зв'язок між знаннями й ситуацією, що склалася, побудувати правильний алгоритм необхідних дій для успішного та швидкого розв'язання проблеми [15].

О.В. Варганова визначає компетенції персоналу як сукупність професійних та особистісних характеристик (якостей) працівника, його мотивів, цінностей та настанов, що формують моделі його професійної поведінки та зумовлюють успішність його професійної діяльності. На думку автора, компетенції персоналу, трансформуючись у компетенцію підприємства, утворюють унікальну для

кожного підприємства систему корпоративних знань, яка вирізняє його серед інших та зумовлює його неповторність [6]. К.В. Клецова визначає компетенції персоналу як сукупність його особистісних та професійних характеристик, що дозволяють йому успішно конкурувати у певному професійному середовищі, як узагальнювальну характеристику конкурентоспроможності персоналу підприємства [13].

У прикладному аспекті компетенції персоналу можна розглядати як здатність співробітника виконувати певні професійні завдання, функції, використовуючи для цього наявні знання, вміння, навички, досвід, які зумовлюють особливості прояву професійної поведінки персоналу під час виконання роботи [17]. Компетенції – поведінкові моделі, які демонструють люди, які ефективно виконують професійні завдання в організаційному контексті [17]. Компетенції – це вимірювані, специфічні кластери поведінки працівника, які піддаються спостереженню та оцінюванню.

Компетенція – сукупність знань, навичок і особистих якостей, що дає можливість вирішувати певну задачу (чи сукупність завдань). Компетенції описуються у вигляді набору вимог до знань, навичок і якостей співробітника для виконання функцій посадової особи або певної ролі в проекті. Якщо професійні навички, знання й особисті якості фахівця збігаються з вимогами до компетенції для певної посади, або завдання, то відповідна робота, за інших сприятливих обставин може виконуватися таким фахівцем якісно й ефективно [2].

Узагальнення наведених потрактувань компетенцій персоналу дало змогу сформулювати власне визначення компетенцій суб'єкта підприємницької діяльності як кластера знань, навичок, спроможностей, цінностей, мотивів, зумовлених особистісними якостями й психофізіологічними характеристиками особи, які формують поведінкові моделі людини та знаходять вияв у формуванні її здатності до підприємницької діяльності. Слід зазначити, що особливості підприємницької діяльності як з інституціональної, так і з організаційної точки зору, зумовлюють певну специфіку формування та прояву компетенцій суб'єкта підприємництва. Так, компетенції суб'єкта підприємництва як окремого суб'єкта господарювання та особистості, знаходять вияв проявляються у його здатності до підприємницької діяльності, бізнесу, ділової активності. Проте компетенції персоналу підприємства – суб'єкта підприємництва, вже спрямовані на формування зовсім інших спроможностей, які відрізняються залежно від цілей розвитку персоналу й самого підприємства.

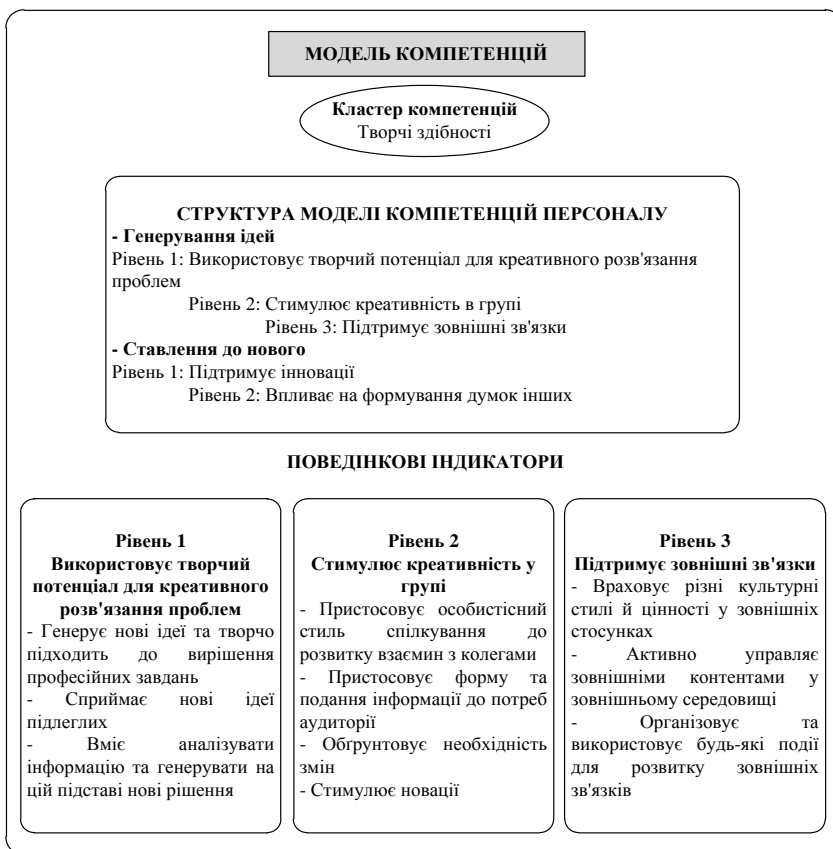


Рис. 1 – Загальна структура моделі компетенцій персоналу суб'єкта підприємницької діяльності (фрагмент)

Дослідники виділяють велику кількість складових компетенцій персоналу: знання, вміння, досвід, моделі професійної поведінки працівника, що знаходять вияв у конкурентоспроможності людини на ринку праці [13], знання, навички, спроможності, досвід, емоційні особливості й вольові установки [6], фізичні характеристики, цінності, мотиви, настанови, спроможності, я-концепція [9]. Визначення основних складових компетенцій суб'єкта підприємницької діяльності – знань, навичок, вмінь, досвіду, цінностей і мотивів, що визначаються особливостями особистісних якостей і психофізіологічних особливостей людини, дало можливість автору роботи встановити структуру формування компетенції суб'єкта підприємницької діяльності, яку подано на рисунок 1. На рисунку 1 позначені психофізіологічні та соціальні чинники, які формують компетенцію



персоналу суб'єкта підприємницької діяльності, а також чинники, які формуються в системі загального й професійного навчання.

Кількість компетенцій у моделях останніх років зменшилася. Колись були поширені моделі, що включали 30 і більше різних стандартів; зараз звичайні моделі, що містять не більше 20 компетенцій, а іноді – усього лише вісім. Багато користувачів вважають набір компетенцій з 8-ми-12-ти стандартів в одній моделі оптимальним.

Проте моделі з великим набором компетенцій усе ще зустрічаються. Це відбувається тому, що деякі розробники намагаються охопити всю можливу інформацію, включаючи детальні описи завдань, результатів діяльності та стандартів поведінки працівників, з метою зробити модель компетенцій придатною у будь-яких випадках. Проте це зменшує ефективність моделі компетенцій та ускладнює її використання на практиці. Тому формування моделі компетенцій рекомендується здійснювати за базовими компетенціями, які характерні для усіх працівників підприємства, а за потреби уточнювати набір функціональних або професійних компетенцій та поведінкових індикаторів, що їм відповідають.

Підприємці – це особлива група людей, але їхня поведінка підкоряється певним моделям. Дійсно, дослідження компанії TTI SI (Російська Федерація) демонструють, що для більшості успішних підприємців характерні такі компетенції, як уміння

переконувати, лідерські якості, особиста відповідальність, орієнтація на результат і уміння спілкуватися з людьми. Але це ж дослідження продемонструвало, що є деякі якості, які успішним підприємцям не властиві [3]. Дослідження компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності проходило в декілька етапів. Спочатку було проведено діагностування особистих якостей серійних підприємців. Потім їх порівняли з контрольною групою (17 000 випробовуваних). Контрольна група, як і експериментальна, пройшла діагностування володіння 23 практичними навичками, пов'язаними з професійною діяльністю.

За підсумками діагностування спеціалісти компанії TTI SI оцінили, які з компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності є добре розвиненими, розвиненими, помірно розвиненими або вимагають подальшого розвитку.

Проаналізувавши одержані дані, було виявлено, що у більшості суб'єктів підприємницької діяльності немає чотирьох конкретних компетенцій. Ключові компетенції суб'єктів підприємницької діяльності (порівняно із компетенціями контрольної групи – 17000 працюючих дорослих) подано на рисунк 2.

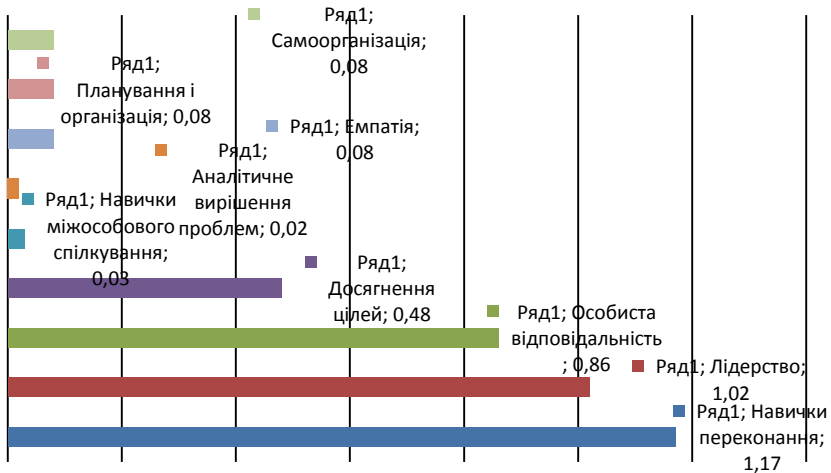


Рис. 2 – Ключові компетенції персоналу суб'єктів підприємницької діяльності [3]

Дослідження показали, що найрідкіснішою компетенцією підприємців є емпатія. Підприємці створюють товари й вирішують проблеми для людей, але, згідно з нашим дослідженням, вони роблять це в надії окупити витрачені ресурси. Підприємці можуть думати про людей тільки з раціональної точки зору – вони хочуть робити товари або робити послуги, потрібні іншим. Проте у підприємців це найчастіше пов'язано з бажанням отримати винагороду за згаяний час і зусилля – а ті, у кого добре розвинена емпатія, зазвичай цього не очікують. Відмітно, що люди підприємницького складу розуму не мають навичок самоорганізації й управління своїм часом, адже необхідність вирішення щоденних завдань відволікає від досягнення цілей, значущих для підприємства й самого підприємця. Оскільки зазвичай у підприємців йде декілька проектів паралельно, у них просто немає часу вникати в деталі кожного з них. Зазвичай, їм потрібний помічник для управління повсякденними завданнями, тому для вирішення таких питань їм доводиться наймати людину, що володіє навичками самоорганізації, або делегувати їх співробітникові усередині підприємства.

З цього випливає ще одна компетенція, якої бракує підприємцям, – уміння планувати й організовувати. Аналогічно з навичками самоорганізації, якщо підприємець витрачає час на планування й організацію кожної зустрічі,

у нього не залишиться часу на розв'язанні інших проблем. Варіантом вирішення цієї проблеми є наймання кваліфікованого офіс-менеджера або секретаря, який вестиме календар, організуватиме зустрічі й інші заходи, підтримуватиме порядок в офісі й триматиме керівника в курсі майбутніх подій.

Крім того, підприємцям бракує навичок вирішення аналітичних завдань. У них високий рівень утилітарної мотивації (можливі доходи, фінансові винагороди, нові продукти або ідеї), тому найчастіше вони приймають рішення швидко; вони звикли до постійної нестачі часу для ухвалення рішень, до того ж зазвичай у них немає часу збирати й аналізувати дані. Аналітичні дані підприємці сприймають як перешкоду. І це правильно, адже усі, хто говорив, що їхні ідеї не спрацюють, спиралися на цифри й логіку. Наприклад, Мартін Лютер Кінг-молодший говорив: «У мене є мрія». Він не говорив: «У мене є план і стратегія». У підприємців є загальне бачення проекту, але їм потрібні помічники, щоб розробити реалістичну стратегію і втілити її в життя [3].

Люди з підприємницьким складом розуму мають певний набір компетенцій, який дає можливість їм генерувати ідеї і вести за собою інших. Але ймовірно, ті якості, яких їм бракує, не менш важливі. Розуміючи свої слабкості, вони зможуть їх компенсувати, оточуючи себе людьми, які здатні компенсувати ті якості, яких бракує підприємцям. Ключовою навичкою істинного лідера є усвідомлення сильних сторін інших людей і уміння доповнювати ними свої слабкості – це основа створення команди, яка утілить у життя мрії і досягне поставлених цілей.

Завдання формування переліку компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності зумовлює необхідність добору їхніх ключових компетенцій, що можливо на основі аналізу необхідних знань, вмінь, спроможностей, навичок, кваліфікаційних ознак суб'єктів підприємництва, які необхідні та достатні для здійснення підприємницької діяльності. Для цього в роботі було сформовано перелік компетенцій суб'єктів підприємництва, які було угруповано за основними ознаками компетенції персоналу: знання, навички, вміння, спроможності; мотиви і цінності; поведінка, управлінські рішення і практичні дії; кваліфікація (таблиця).

Таким чином, нами було визначено 30 компетенцій, які дозволяють скласти «компетентнісний портрет» або профіль суб'єкта підприємницької діяльності. Аналіз компетенцій суб'єктів підприємництва здійснювався за результатами опитування суб'єктів підприємницької діяльності, що було проведене в дисертаційній роботі і здійснювалося в межах розроблення Програми підтримки підприємництва в м. Луганськ на 2010–2015 рр. Луганської обласної державної адміністрації.

Метою аналізу було визначення ключових компетенцій компетенції суб'єктів підприємницької діяльності. Опитування суб'єктів підприємництва, проведене в дисертації, дало можливість обрати ключові компетенції суб'єктів підприємницької діяльності, які в найбільшій мірі характеризують його професійну спроможність, здатність реалізовувати власні цілі, бути конкурентоспроможним у професійному середовищі. Респондентам був запропонований перелік компетенцій суб'єктів підприємництва, які потрібно оцінити за п'ятибальною шкалою важливості компетенції для суб'єкта підприємництва, де 5 – найбільший прояв важливості компетенції, 1 – відповідно, її найменший прояв.

За результатами опитування було одержано оцінювання компетенцій суб'єктів підприємництва, що дало можливість виявити їхній рейтинг (рисунок 3), а також встановити ключові (найбільш важливі) компетенції суб'єктів підприємництва та характеристики, які, на думку респондентів, є неважливими для суб'єктів підприємництва.

Таблиця – Групування компетенцій персоналу суб'єктів підприємницької діяльності за ключовими ознаками компетенцій персоналу

Ознака	Компетенції
Знання, навички, вміння, спроможності	1. Уміння давати виважені оцінки 2. Уміння знаходити нестандартні рішення 3. Уміння поводитись і приймати рішення в умовах невизначеності 4. Уміння виробляти нові комерційні ідеї 5. Уміння оцінювати перспективність нових ідей 6. Уміння оцінювати перспективність нових ідей 7. Знання, необхідні для створення нової справи 8. Уміння оцінювати зовнішню ситуацію 9. Уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори 10. Чітке розуміння змісту підприємництва 11. Вміння відокремлювати факти від чуток
Мотиви і цінності	12. Уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі 13. Уміння отримувати належне 14. Емпатія
Поведінка, управлінські рішення і практичні дії	15. Управління конфліктами 16. Орієнтація на результат 17. Здатність до навчання 18. Орієнтація на клієнта 19. Гнучкість 20. Креативність 21. Управління ризиками 22. Стресовитривалість 23. Відкритість 24. Впевненість у собі 25. Організованість
Кваліфікація	26. Наявність середньої освіти 27. Наявність вищої освіти як такої 28. Наявність вищої освіти за спеціальністю економіка, менеджмент, фінанси тощо 29. Наявність додаткової другої вищої освіти 30. Наявність кваліфікації магістра, зокрема, міжнародних освітніх рівнів MBA або вченого ступеня

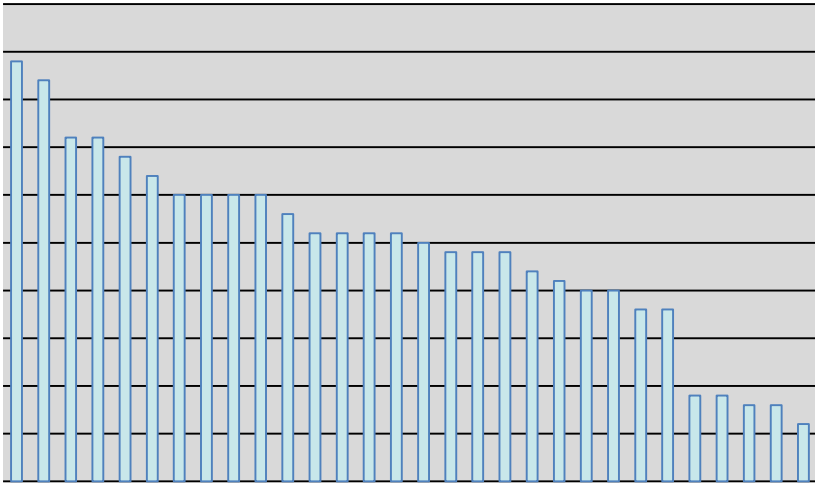


Рис. 3 – Оцінювання компетенцій персоналу суб'єктів підприємництва Луганської області (відсотки)

- |                                                                     |                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Чітке розуміння змісту підприємництва                            | 16. Здатність до навчання                                                                         |
| 2. Відокремлення фактів від чуток                                   | 17. Орієнтація на клієнта                                                                         |
| 3. Уміння давати виважені оцінки                                    | 18. Гнучкість                                                                                     |
| 4. Уміння знаходити нестандартні рішення                            | 19. Емпатія                                                                                       |
| 5. Уміння поводитись і приймати рішення в умовах невизначеності     | 20. Креативність                                                                                  |
| 6. Уміння виробляти нові комерційні ідеї                            | 21. Управління ризиками                                                                           |
| 7. Уміння оцінювати перспективність нових ідей                      | 22. Стресовитривалість                                                                            |
| 8. Знання, необхідні для створення нової справи                     | 23. Відкритість                                                                                   |
| 9. Уміння оцінювати зовнішню ситуацію                               | 24. Впевненість у собі                                                                            |
| 10. Уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі                | 25. Організованість                                                                               |
| 11. Уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори | 26. Наявність середньої освіти                                                                    |
| 12. Уміння отримувати належне                                       | 27. Наявність вищої освіти як такої                                                               |
| 13. Комунікативність                                                | 28. Наявність вищої освіти за спеціальністю економіка, менеджмент, фінанси тощо                   |
| 14. Управління конфліктами                                          | 29. Наявність додаткової другої вищої освіти                                                      |
| 15. Орієнтація на результат                                         | 30. Наявність кваліфікації магістра, зокрема, міжнародних освітніх рівнів MBA або вченого ступеня |

За результатами проведеного опитування виявилось, що до ключових компетенцій суб'єктів підприємництва можна віднести 4, 1, 6, 8, 2, 24, 3, 11, 12, 25 компетенції, а саме: вміння знаходити нестандартні рішення (44%), чітке розуміння змісту підприємництва (42%), уміння виробляти нові комерційні ідеї (36%), знання, необхідні для створення нової справи (36%), відокремлення фактів

від чуток (34%), впевненість у собі (24%), уміння давати виважені оцінки (30%), уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори (30%), уміння отримувати належне (30%), організованість (30%). Разом із тим, респонденти визнали відносно неважливими такі компетенції суб'єктів підприємництва, як 10, 29, 19, 30, 26, а саме: уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі (9%), наявність додаткової другої вищої освіти (9%), емпатія (8%), наявність кваліфікації магістра, зокрема, міжнародних освітніх рівнів MBA або вченого ступеня (8%), наявність середньої освіти (6%).

Аналіз даних, одержаних під час дослідження, дає можливість зробити висновок, що, на думку респондентів, найменш важливими компетенціями суб'єктів підприємництва є морально-етичні компетенції, пов'язані із здатністю оцінювати події з точки зору моралі та етики, зокрема, емпатія, також респонденти вважають несуттєвою наявність у підприємців певного кваліфікаційного рівня. Зокрема, наявність середньої освіти вважають необхідним 6% респондентів, додаткової або другої вищої освіти – 9%; додаткового ступеня магістра або наукового ступеня – 6%. Ключові компетенції суб'єктів підприємництва м. Луганськ і Луганської області подано на рисунку 4.

Визначення ключових компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності дало змогу сформувати модель ключових компетенцій суб'єктів підприємництва, в якій кожній з ключових компетенцій відповідають поведінкові індикатори компетенцій, які дають змогу оцінити компетенції за п'ятибальною шкалою та зробити висновок про ступінь прояву тієї або іншої компетенції.

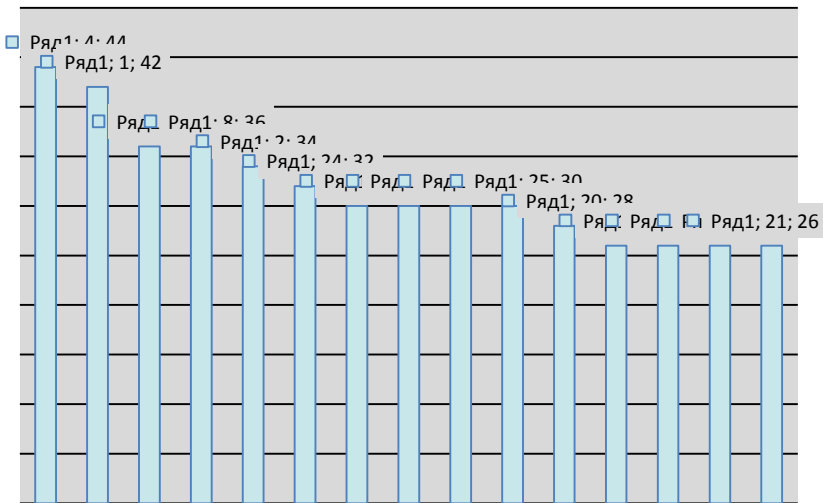


Рис.4 – Ключові компетенції персоналу суб'єктів підприємництва м. Луганськ і Луганської області

**Висновки.** Відповідно до вище описаного модель ключових компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності включає наступні ключові компетенції:

- уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори;
- уміння отримувати належне;
- організованість;
- знання, необхідні для створення нової справи;
- відокремлення фактів від чуток;
- впевненість у собі;
- уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори;
- уміння отримувати належне.

**Список літератури:** 1. Афифи А. Статистический анализ А. Афифи, С. Эйзен, Пер. с англ. – М.: Мир. – 488 с. 2. Бидик А. Г. Теоретичний аналіз проблеми конкурентоспроможності А. Г. Бидик Інноваційна економіка. – 2007. – № 2. – С. 103 – 109. 3. Боннстеттер Б. Навыки, которых не хватает предпринимателям [Электронный ресурс] Б. Боннстеттер. – Режим доступа: <http://blog.3metrix.ru/serial-entrepreneurs> 4. Борисенко З. М. Основы конкурентной политики: учебник З. М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 704 с. 5. Бузько І. Р. Конкурентна складова глобальних ринків та розвитку забезпечуючи бізнес-процесів І. Р. Бузько, І. М. Труніна Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 215. – С. 86–88. 6. Вартанова О. В. Компетенція підприємства у стратегічному управлінні підприємством: формування і розвиток: [монографія] Олена Вікторівна Вартанова. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля. – 2012. – 340 с. 7. Вартанова О. В. Аналіз компетенцій промислового підприємства О. В. Вартанова Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 23. Ч. І. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2011. – С. 159–166. 8. Васильців Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 145–149. 9. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства В. А. Верба, О. М. Гребешкова Проблеми науки. – 2004. – № 7. – С. 23–28. 10. Воронкова А. Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства А. Е. Воронкова, В. П. Понамар'єв, Г. І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с. 11. Голумія Н. Є. Сутність та ієрархія категорій «конкурентоспроможність» Н. Є. Голумія Інноваційна економіка. – 2009. – № 1. – С. 59 – 62. 12. Злидень І. М. Конкурентоспроможність підприємства – основа забезпечення його конкурентного потенціалу І. М. Злидень Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – № 35. – Харків: ХНТУСГ. – 2006. – С. 133–137. 13. Клецова К. В. Використання концепцій компетенцій у забезпеченні конкурентоспроможності персоналу підприємства: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.04 К. В. Клецова. – Алчевськ, 2010. – 172 с. 14. Малаєва Т. Оцінка конкурентоспроможності фірми Т. Малаєва Бизнес Информ. – 1998. – № 17 – 18. – С. 115–118. 15. Нагар М. Б. Оцінка компетентності працівників як пріоритетний напрямок управління людськими ресурсами на засадах коучингу [Електронний ресурс] М. Б. Нагар. – Режим доступу: [http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik2010\\_7stattiNagara.pdf](http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik2010_7stattiNagara.pdf) 16. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2011–2013 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.runewsstate200909082166> 17. Скляр Є. П. Сучасні підходи до формування моделей компетенцій персоналу підприємства Є. П. Скляр Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 15(186). Ч. І. – С. 162–170. 18. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку – М.: Прогрес, 1982. – 159 с.

**Bibliography (transliterated):** 1. Afifi, A. *Statistic analysis* A. Afifi, p. Eizen; Trans. from Eng.. – Moscow: Mir. – 488 p. 2. Bydyk, A. G. *Theoretical analysis of the problem of competency* A. G. Bydyk Innovatsiina ekonomika. – 2007. – No. 2. – P. 103 – 109. 3. Bonnsetter, B. *Skills that entrepreneurs lack* [Electronic resource] B. Bonnsetter. – Access mode: <http://blog.3metrix.ru/serial-entrepreneurs> 4. Borysenko, Z. M. *Fundamentals of competitive policy: textbook* Z. M. Borysenko. – K.: Takson, 2004. – 704 p. 5. Buzko, I. R. *Competitive component of global markets and development providing business processes* I. R. Buzko, I. M. Trunina Cultura narodov Pricheonomoria. – 2011. – No. 215. – P. 86–88. 6. Vartanova, O. V. *Enterprise competence in the strategic management of the enterprise: formation and development:* [monograph] Olena Viktorivna Vartanova. – Luhansk: Publishing house of Dal EUNU.

– 2012. – 340 p. **7.** Vartanova, O. V. *Analysis of competences of an industrial enterprise* O. V. Vartanova Ekonomika. Menedzhment. Pidriemnytstvo. Collected papers of East-Ukrainian Volodymyr Dal National University. Issue. 23. P. I. – Luhansk: Dal EUNU, 2011. - P. 159–166. **8.** Vasylytsiv, T. G. *Improvement of the state regulation of entrepreneurship activity in Ukraine* Strtehichni priorityety. – 2009. – No.1(10). - P. 145–149. **9.** Verba, V. A. *Problems of identification of the enterprise competence* V. A. Verba, O. M. Grebeshkova Problemy nauky. – 2004. – No. 7. - P. 23–28. **10.** Voronkova, A. E. *Support of the competitive potential of the enterprise* A. E. Voronkova, V. P. Ponomarov, G. I. Dibnis. – K.: Tekhnika, 2000. – 152 p. **11.** Golomsha, N. E. *Essence and hierarchy of the “competitiveness” category* N.E. Golomsha Innovatsiina ekonomika. – 2009. – No. 1. - P. 59 – 62. **12.** Zlyden I. M. *Enterprise competitiveness – basis for provision of its competitive potential* I. M. Zlyden Herald of Kharkiv National Technical Agricultural University. – No. 35. – Kharkiv: KNTAU. – 2006. - P. 133–137. **13.** Kletsova, K. V. *Use of competences concepts in provision of the competitiveness of the enterprise personnel*: Ph.D. (Econ.) thesis: 08.00.04 K. V. Kletsova. – Alchevsk, 2010. – 172 p. **14.** Malaieva, T. *Estimation of the company competitiveness* T. Malaieva Biznes Inform. – 1998. – No. 17 – 18. - P. 115–118. **15.** Nagar, M. B. *Estimation of personnel competency as the priority direction of human resource management on the principles of coaching* [Electronic resource] M. B. Nagar. – Access mode: [http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik2010\\_7stattiNagara.pdf](http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik2010_7stattiNagara.pdf) **16.** *Rating of global competitiveness 2011–2013 yy.* [Electronic resource]. – Access mode: <http://gtmarket.runewsstate200909082166> **17.** Skliar E. P. *Modern approaches to formation of competences models for enterprise personnel* E. П. Скляр Herald of East-Ukrainian Volodymyr Dal National University. – 2012. – No.15(186). P. I. - P. 162–170. **18.** Shumpeter, I. *Theory of economic development* – M.: Progress, 1982. – 159 p.

Надійшла (received) 14.11.2014

## УДК 330.111.4

**Ю.В. СОРОКОЛАТ**, канд. мед. наук, директор Департамента  
здравоохранення Харківського городского совета, Харків;  
**В.А. САДОВСКИЙ**, канд. экон. наук, проф., НТУ «ХПИ»;  
**Г.В. СЕМЕНЧЕНКО**, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ»

### КЕЙС-МЕНЕДЖМЕНТ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ В СЕТИ ОТРАСЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассматривается кейс-менеджмент как метод формирования управленческих решений в сети отрасли здравоохранения. Проанализированы преимущества и препятствия внедрения метода кейс-менеджмента. Приведена предлагаемая классификация управленческих решений. Обоснована необходимость дальнейшего изучения метода с целью повышения качества медицинского обслуживания населения.

**Ключевые слова:** метод, кейс-менеджмент, классификация, управленческое решение, медицинское обслуживание.

**Введение.** На ранней стадии анализа бизнес ситуации возникает необходимость в первую очередь выявить чёткую и структурированную цель, а также оптимальные пути к ее достижению. В качестве первоначального этапа отбора таких путей часто используется метод бизнес-кейсов. В социальной сфере не менее важно, чем на производстве, а иногда, и более важно определить



приоритеты развития отрасли, так как предвидение зарождения социальной напряженности в обществе чревато негативными ситуациями в социуме.

---

© Ю.В. Сороколат, В.А. Садовский, Г.В. Семенченко, 2014

**Анализ последних исследований и публикаций в литературе.** В Украине человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность признаются наивысшей социальной ценностью [1]. В этой связи результаты деятельности учреждений и предприятий отечественной отрасли здравоохранения могут расцениваться как один из показателей уровня развития общества [2]. Для достижения более высоких результатов этой деятельности в условиях ограниченных финансовых, энергетических, кадровых и материальных ресурсов возникает актуальная необходимость применения новых более мобильных и наукоемких методов управления.

Одним из таких методов является кейс-менеджмент, возникший в середине прошлого века в первую очередь как наука, призванная вооружить менеджеров ведению бизнеса в области консалтинга и аудита. В Украине практика применения метода кейс-менеджмента пришла в начале XXI века с преподавателями высших учебных заведений и развита отечественными специалистами-управленцами в виде АСМ (адаптивного кейс-менеджмента) [3].

Суть метода кейс-менеджмента заключается в ознакомлении с проблемой и нахождении ее разрешения путем управленческих процедур по выбору уже известных решений аналогичных ситуаций. В настоящее время активизировались аутсорсинговые компании по проведению обучения использования готовых кейс-сайтов, клубы по проведению кейс-чемпионатов, фирмы по созданию структурированных кейсов по конкретным ситуациям для определенных пользователей.

**Цель статьи.** Применение метода кейс-менеджмента в сфере отрасли здравоохранения обусловлено как многогранностью управленческих задач, так и многовекторностью их решений. Увязать на практике эти составляющие сложно, несмотря на неоднократность повторения многих ситуаций. Изучение и внедрение данного метода даст возможность принимать более обоснованные и оперативные управленческие решения при аналогичных ситуациях с целью повышения качества оказываемых медицинских услуг (см. рис. 1). Погрешности представленного рисунка отражают не результат графического построения, а реальные связи взаимодействия управленческих решений.

**Постановка проблемы.** Управление медицинскими учреждениями связано с такими социальными проблемами как формирование престижности медицинского работника, мотивация его труда, культура коллективной работы, профессиональный рост медицинских специалистов, активизация миграционных процессов.

К современным методам управления коллективами работников относят подход кейс-менеджмента. Он используется как организационный инструмент:

- формирования управленческих решений по организации работы учреждений (предприятий) охраны здоровья;

- накопления управленческих решений для их повторного использования;
- адаптации накопленных решений, позволяющей автоматизировать процессы, не подвергая ломке существующие схемы для достижения сбалансированного состояния;
- снижения трудоемкости настройки и программирования его для конкретных пользователей;
- самостоятельного адаптирования кейса к изменениям внешней и внутренней среды.



Рис. 1 - Схема взаимозависимых существующих организационных связей в отрасли здравоохранения

Препятствия на пути внедрения метода кейс-менеджмента в широкую сеть учреждений (предприятий) охраны здоровья:

- отсутствие единой информационной базы отрасли;
- недостаточная обеспеченность современной компьютерной техникой учреждений охраны здоровья;
- не полный охват интернетом сети учреждений охраны здоровья;
- отсутствие связи «on line» между потребителями и исполнителями по поводу необходимых объемов и направлений медицинских услуг;

Внедрение и адаптация кейса для конкретной управленческой структуры или сети учреждений (предприятия) охраны здоровья имеет смысл только когда

ситуация имеет цикличность и практический результат, который полезен для дальнейшего использования (см. рис. 2),



Рис.2 – Цикличность использования кейса управленческих решений

**Материалы исследования.** Организация охраны здоровья населения одна из приоритетных государственных гарантий, которая обусловлена формированием управленческих решений, оформлением их документально, доведением до исполнителей, контролем и анализом их выполнения. В течение года формируется великое множество распоряжений, указаний, приказов Министерства охраны здоровья Украины (за 10 месяцев 2014 года издано свыше 700 приказов), Департаментов здравоохранения областных государственных администраций и местных органов самоуправления, руководителей учреждений и предприятий охраны здоровья.

**Результаты исследований.** Предлагаемая автором классификация управленческих решений отрасли здравоохранения, требующих при их формировании применения метода кейс-менеджмента, составлена на основе изучения аналитических материалов результатов работы отрасли (в табл.).

Внедрение стандартизованных кейсов даст возможность экономить рабочее время квалификации исполнителей, а также решать задачи по автоматизации повторяющихся процессов. При этом объектом кейса должен быть не процесс, а проблема, объединяющая множество объектов. Примером может служить документальное сопровождение обслуживания пациентов в учреждениях охраны здоровья при необходимости оперативного реагирования в случаях непредвиденного увеличения обращающихся за медицинской помощью (эпидемии, стихийные бедствия, крупные аварии и т.д.).

Положительным моментом применения кейсов в сети учреждений охраны здоровья является также возможность управления пользователями с одновременной коррекцией их действий в реальном времени.

Таблица – Классификатор управленческих решений отрасли здравоохранения

№ пп	Класс	Подкласс	Содержание управленческого решения
1	2	3	4
1	Уровень формирования	Высшие межгосударственные органы	Акты международных договоренностей
		Высшие государственные органы власти	Законы Украины о здравоохранении; Законы Украины о бюджете на текущий бюджетный год.
		Министерство здравоохранения Украины	Приказы по организации медицинской помощи населению Украины.
		Местные органы самоуправления	Решения городского совета по организации медицинской помощи громаде; Приказы местных исполнительных органов по организации медицинской помощи населению населенного пункта.
		Учреждения (предприятия) охраны здоровья	Приказы.
		Подразделения учреждений (предприятий)	Указания.
2	Форма представления	Действующее законодательство	Законы Украины.
		Подзаконные акты	-постановления Верховной Рады Украины; -акты Президента Украины (указы, распоряжения); -акты органов исполнительной власти: а) Правительства Украины (постановления, распоряжения); б) центральных органов исполнительной власти (акты министерств); в) местных органов исполнительной власти (распоряжения глав местных государственных администраций); -контрольно-надзорных органов (акты Генерального прокурора Украины); -акты органов местного самоуправления (решения) и др.
		Сложные	Формирование государственной политики здравоохранения населения; Разработка и утверждение бюджета отрасли здравоохранения на текущий бюджетный год; Формирование кадровой политики специалистов отрасли здравоохранения; Медикаментозное обеспечение населения; Формирование стандартов качества лечения; Утверждение смет расходов, штатных расписаний, кадровый документооборот, организационные и др. документы Приказы и распоряжения исполнительных органов, руководителей учреждений (предприятий); Управленческие решения на уровне учреждения

			(предприятия) охраны здоровья, требующие согласования.
		Простые	Управленческие решения на уровне подразделения учреждения (предприятия) охраны здоровья по одному вопросу не требующие согласования.

Окончание табл.

1	2	3	4
4	Специализация	Менеджмент	Протоколы коллегий, совещаний, семинаров, медицинских советов, программы курсов повышения квалификации, договоры и др.
		Социология демография и	Целевые комплексные программы.
		Кадры	Приказы, распоряжения, отчеты, уставы, контракты и др.
		Финансы	Сметы, бюджетные запросы, лимиты, счета, цены и тарифы, отчеты, транши, субвенции и др.

В результате применения кейсов появляется возможность сохранять образовавшиеся связи для дальнейшего анализа выполненных задач, что, в свою очередь, порождает потенциал для научно обоснованного прогнозирования событий на будущие периоды.

Особенно важно применение кейсов в отрасли здравоохранения при часто изменяющихся обстоятельствах, а именно: законодательные акты, вступающие в силу до даты их приема; растущие цены на медикаменты и медицинское оборудование; незапланированное с начала бюджетного периода увеличение тарифов на энергоносители; дефицит ресурсов и т.д. В этих условиях такой инструмент как кейс-менеджмент позволит формализации процессов, что обеспечит адаптацию системы к изменениям внешней и внутренней среды.

**Выводы.** Анализируя сложившуюся ситуацию с формированием управленческих решений отрасли здравоохранения в Украине можно сделать вывод, что для повышения эффективности функционирования сети учреждений охраны здоровья внедрение метода кейс-менеджмента позволит решить целый ряд сложных проблем и, прежде всего, обеспечить достойного уровня оказания квалифицированной, доступной, качественной медицинской помощи населению.

**Список литературы:** 1. Конституция Украины. 2. Закон Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении». 3. *Гозман О., Жаворонкова А., Рубальская А.* Путеводитель по MBA в России и за рубежом. — Москва: Begin Group, 2004. — С. 47. 4. *Marko Schweizer*, ed. (2005). *World Guide to Library, Archive, and Information Science Associations* (2nd ed.). The Hague, The Netherlands: International Federation of Library Associations. p. 346. ISBN 3-598-21840-0. Retrieved 8 January 2013. 5. Jump up^ "ISO 32000-1:2008 - Document management – Portable document format – Part 1: PDF 1.7". Iso.org. 2008-07-01. Retrieved 2014-10-12. 6. Jump up^ Adobe Systems Incorporated (2008-07-01), *Document Management – Portable Document Format – Part 1: PDF 1.7*, First Edition, retrieved 2014-10-12. 7. Jump up^ "What is Enterprise Content Management (ECM)?" AIIM. Association for Information and Image Management. Retrieved 2014-10-12. 8. Jump up^ "About AIIM". AIIM. Archived from the original on 2008-04-23.

**Bibliography (transliterated):** 1. Konstitucija Ukrainy. 2. Zakon Ukrainy «*Osnovy zakonodatel'stva Ukrainy o zdavoohranenii*. 3. Gozman O., Zhavoronkova A., Rubal'skaja A. *Putevoditel' po MBA v Rossii i za rubezhom*. — Moscow: Begin Group, 2004. — p. 47. 4. Marko Schweizer, ed. (2005). *World Guide to Library, Archive, and Information Science Associations* (2nd ed.). The Hague, The Netherlands: International Federation of Library Associations. p. 346. ISBN 3-598-21840-0. Retrieved 8 January 2013. 5. Jump up "ISO 32000-1:2008 - Document management – Portable document format – Part 1: PDF 1.7". Iso.org. 2008-07-01. Retrieved 2014-10-12. 6. Jump up^ Adobe Systems Incorporated (2008-07-01), *Document Management – Portable Document Format – Part 1: PDF 1.7, First Edition*, retrieved 2014-10-12. 7. Jump up^ "What is Enterprise Content Management (ECM)?" *.АІМ*. Association for Information and Image Management. Retrieved 2014-10-12. 8. Jump up^ "About АІМ". АІМ. Archived from the original on 2008-04-23.

*Поступила (received) 17.11.2014*

**УДК 658.26:65.012**

**С.В. ВОЙТКО**, д-р.екон.наук, проф., Національний технічний університет України «КПІ», Київ

### **ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ТА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

В статті запропоновано використання енергетичного балансу підприємства, як один з можливих методів обґрунтування і вибору напрямку підвищення енергетичної ефективності машинобудівного підприємства. Аналіз енергетичних балансів полягає в якісній і кількісній оцінці стану енергетичного господарства підприємства та енергоспоживання, що дозволяє класифікувати основні організаційно-технічні заходи з енергозбереження на промисловому підприємстві.

**Ключові слова:** заходи енергозбереження, енергетичний баланс підприємства, енергетична ефективність, організаційно-технічні заходи з енергозбереження

**Вступ.** На сьогоднішній день Україна спроможна задовольняти себе комплексом енергоресурсів власного виробництва менше ніж на 50%, що робить її енергодефіцитною країною. В той же час енергоємність валового внутрішнього продукту України в два рази вища за енергоємність промислово розвинених країн, а ефективність використання енергоресурсів нашого промислового комплексу вкрай низька.

Таким чином, розробка та впровадження на промислових підприємствах організаційно-економічних заходів з енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності є першим та необхідним етапом зниження енерговитрат на машинобудівних підприємствах України.

Незважаючи на прийняття державою відповідних програм та впровадження різноманітних методів стимулювання втілення на підприємствах енергозберігаючих заходів, енергоемність української продукції промислового призначення залишається вкрай високою, та перевищує енергоемність аналогічної продукції не тільки розвинут країн, але

© С.В. Войтко, 2014

й країн, близьких за рівнем розвитку [1]. Загострення цієї проблеми викликає також постійне подорожчання енергоносіїв.

Виходячи з перспектив подорожчання енергоресурсів та високої енергоемності української економіки виникає небезпека зниження конкурентоспроможності вітчизняного виробництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це призведе, по-перше, до значного зниження реальних доходів населення, по-друге, - до погіршення показників розвитку економіки, та, по-третьє, - до посилення економічної і політичної залежності від постачальників енергоресурсів.

Крім цього, слідством росту цін на енергоресурси на підприємствах з великою долею енерговитрат у сукупних витратах на виробництво продукції стане критичне збільшення рівня витрат на одиницю продукції

Підвищення ціни на енергоресурси зумовлює також, ріст цін на споживчі товари для населення, що, призведе до зниження реальних доходів громадян країни.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** В наукових колах України проблемам енергозбереження та енергоефективності виробництва вітчизняних машинобудівних підприємств приділяється значна увага. Питання економного споживання енергетичних ресурсів відображені в роботах провідних вітчизняних і закордонних вчених економістів М.В.Гнідого, В.А.Жовтянського, М.М.Кулика, Б.С.Стогнія, Л.І.Третякова, Шидловського А.К. Ковалко М.П. [2-4]. Теоретичні питання визначення поняття «енергозбереження» висвітлені в роботах таких вчених як Г. А. Соколовська [5], Е. В. Матарас і Л. В. Олехнович [6]. З точки зору технічного підходу до процесів енергозбереження можна виділити праці таких вчених як Б. В. Копейкін та Е. А. Смирнов [7]. О. Л. Данілов і П. А. Костюченко розглядають енергозбереження з найбільш широкого та комплексного підходу з залученням правових, організаційних, наукових, виробничих, технічних і економічних заходів, спрямованих не лише на ефективне використання первинних енергетичних ресурсів, але і на залучення до господарського звороту для зниження витрат органічного палива нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії» [8].

**Метою даної публікації** є висвітлення економічного механізму енергозбереження в діяльності машинобудівних підприємств, як складової підвищення їх ефективності.

Згідно закону України «Про енергозбереження» від 01.07.94 за N 7594-ВР метою впровадження економічного механізму енергозбереження в господарчу практику є інтенсифікація та розширення процесів енергозбереження в умовах становлення та розвитку ринкових відносин в економіці.

**Постановка проблеми.** В сучасній практиці на виробничих підприємствах існує практика визначати оцінку резервів енергозбереження використовуючи виключно вартісні показники. Однак виробничі підприємства в своїй діяльності використовують неоднорідні види енергоресурсів та за різними видами робіт. Це слід враховувати при оцінці та плануванні енергозберігаючих заходів.

Сьогодні розповсюджене правило характеризувати енергоємність продукції питомими витратами умовного палива (кгуп н-од.), електроенергії (кВт.год н-од.) та теплоенергії (Мкал н.ед.) на натуральну одиницю продукції. При цьому враховуються тільки прямі витрати палива і закупленої енергії підрозділу, в якому відбувається основний виробничий процес. Такий спосіб оцінки енерговитрат, відображається в офіційній статистиці.

Однак такий метод оцінки зміни енерговитрат має серйозний недолік: оскільки прямі питомі витрати не відображають всі витрати виробничого процесу виготовлення кінцевої продукції, то і розрахунок динаміки використання ПЕР на основі цього показника характеризує не повний, а в ряді випадків невідповідний дійсності результат роботи підприємства щодо економного використання енергоресурсів.

**Матеріали дослідження.** Одним з можливих методів обґрунтування і вибору напрямку підвищення енергетичної ефективності машинобудівного підприємства є розробка та подальший аналіз енергетичного балансу підприємства. Енергетичний баланс (енергобаланс) відображає стан енергетичного господарства підприємства і показує повне кількісне співвідношення між сумою підведених енергоресурсів (прибуткової частиною) і сумою корисної енергії і втрат.

Прибуткова частина енергобалансу характеризує сукупність видів енергетичних ресурсів, що надходять на підприємство в кількісному вираженні, а видаткова частина містить перелік всіх статей витрат енергетичних ресурсів, включаючи її втрати при транспортуванні, використанні і перетворенні. Розробка енергобалансу промислового підприємства дозволяє вирішувати такі основні завдання:

1) оцінка стану енергетичного господарства та ефективність використання енергетичних ресурсів, виявлення і шляхи усунення причин втрат енергетичних ресурсів;

2) виявлення та оцінка резервів економії енергетичних ресурсів та розробка заходів, спрямованих на зниження їх втрат;

3) оптимізація режимів роботи технологічного та енергетичного обладнання, спрямована на підвищення енергетичної ефективності підприємства;

4) визначення оптимального розміру енергоспоживання виробничих процесах;

5) вдосконалення методики нормування та розробка ефективних норм витрати енергоресурсів, що витрачаються на виробництво продукції;

6) визначення вимог до системи обліку та контролю витрат енергоресурсів;

7) отримання інформації для впровадження нового обладнання та модернізації виробничого процесу з метою зниження енергетичних витрат;



8) вибір оптимальних напрямів підвищення енергетичної ефективності підприємства, а також розробка методів стимулювання раціонального використання енергоресурсів на підприємстві.

Енергетичні баланси машинобудівних підприємств можна розподілити за наступними признаками:

1) По об'єктах енергоспоживання. Цей енергобаланс може бути складений для кожного окремого підприємства, цеху, ділянки, будівлі або одиниці обладнання. При цьому вид балансу вибирається виходячи з тих чи інших цілей складання енергобалансу.

2) За цільовим призначенням. За видом це технологічний баланс. І складається він по основних та допоміжних технологічних цехах та ділянках підприємства.

3) За сукупністю видів енергонапрямків. За цим принципом енергобаланс поділяється на два види:

а) За сукупним споживанням енергоресурсів, який складається за сукупністю всіх споживаних на підприємстві енергоресурсів;

б) За окремими видами споживання енергоресурсів, який, в свою чергу, складається за кожним окремим видом ресурсу.

4) За часом розробки. Цей енергобаланс складається з трьох видів:

а) фактичний, який складається за звітами минулих періодів;

б) плановий, що складається на плановий період, опираючись на минулі показники;

в) проектний, він складається під час розробки нового проекту підприємства.

5) За способом розробки. Цей енергобаланс складається також, з трьох видів:

а) дослідний енергобаланс. Цей вид енергобалансу складається за фактичними замірами витрат енергоресурсів;

б) розрахунковий енергобаланс. В свою чергу цей вид енергобалансу складається, опираючись на енергоспоживання виробничого об'єкту, що підлягає вивченню;

в) дослідно-розрахунковий енергобаланс, який складається з використанням розрахункових та фактичних замірів.

6) За формою складання. Цей енергобаланс складається з синтетичного та аналітичного енергобалансів:

а) синтетичний енергобаланс показує, яким чином розподіляються заведені до підприємства енергоресурси по окремих його об'єктах;

б) аналітичний енергобаланс визначає характер використання енергоресурсів та складається з розподілом загальних витрат енергоресурсів на корисні витрати та їх втрати.

7) По якісному признаку. Цей енергобаланс складається з наступних видів:

а) раціональний баланс, який відображає рівень використання енергоресурсів з урахуванням заходів по зниженню витрат без проведення реконструкції основних засобів виробництва за результатами реалізації існуючих на підприємстві резервів;

б) нормативний енергобаланс. Він відображає рівень використання енергоресурсів згідно науково-обґрунтованим нормам витрат;

в) оптимальний енергобаланс, який складається за вказаними критеріями оптимізації в цілому для всього машинобудівного підприємства.

Вихідна інформація, необхідна для складання та аналізу енергобалансів на підприємстві, являє собою, як правило, наступні дані: загальна виробнича та енергетична характеристика підприємства; опис схем матеріального і енергетичного потоків; перелік і характеристика основного енергоспоживачого обладнання; величина витрат на енергоресурси; загальний стан підприємства в області раціоналізації використання енергоресурсів на підприємстві і т.п.

Аналіз енергетичних балансів полягає в якісній і кількісній оцінці стану енергетичного господарства підприємства та енергоспоживання. В результаті цього аналізу виявляються конкретні ділянки на підприємстві, які мають потенціал енергозбереження, і визначаються можливі та необхідні заходи щодо підвищення енергетичної ефективності.

При аналізі структури прибуткової і видаткової частин енергетичного балансу визначається специфіка енергоспоживання та ефективність використання енергетичних ресурсів у порівнянні з аналогічними підприємствами при інших рівних умовах, а також можливо визначити шляхи зміни структури енергетичного балансу.

Аналіз структури споживання закуплених і вироблених енергетичних ресурсів, а також їх вартості дозволяє визначити питому вагу кожного з них у кінцевій собівартості продукції, а також виявити і проаналізувати структуру того чи іншого конкретного енергетичного ресурсу в системі загального енергоспоживання.

Крім того, енергетичний баланс дозволяє визначити структуру енергоспоживання за виробничою ознакою, що припускає під собою виявлення питомої ваги кожного об'єкта на підприємстві як за сумарним енергоспоживанням, так і за споживанням окремих видів енергетичних ресурсів. Аналіз структури енергетичного балансу за цільовим призначенням дає можливість визначити питому вагу різних напрямків енергоспоживання (технологічні потреби, опалення, освітлення та ін.) як в цехах, так і по підприємству в цілому, питома вага різних споживачів в кожному напрямку енергоспоживання, а також розподіл окремих видів енергетичних ресурсів за напрямками споживання.

Однак, при визначенні енергетичної і відповідно економічної ефективності проведених енергозберігаючих заходів необхідно враховувати ряд факторів, які можуть призводити до збільшення споживання енергетичних ресурсів, але при цьому удосконалити виробничий процес і підвищувати якість продукції, що випускається.

**Результати дослідження.** Таким чином, виходячи з вищевказаного, основні організаційно-технічні заходи з енергозбереження на промисловому підприємстві можна класифікувати наступним чином:

- зниження споживання енергетичних ресурсів;

- заміщення використовуваних енергетичних ресурсів іншими джерелами енергії;

- підвищення коефіцієнта використання енергетичних ресурсів (див. рис.).

Разом з тим, за виглядом і складом одержуваного економічного ефекту всі енергозберігаючі заходи можна розділити на наступні групи:

1) Заходи в системі енергопостачання підприємства, які не впливають на виробничий процес. Економічний ефект при реалізації даного виду досягається за рахунок скорочення енергетичних витрат і витрат виробництва, передачі і розподілу енергетичних ресурсів на обладнанні, що виробляє, акумулює та транспортує енергетичні ресурси.



Рис. - Основні організаційно-технічні заходи по енергозбереженню на промисловому підприємстві

2) Заходи в системі енергопостачання, що впливають на виробничий процес. При проведенні таких заходів може помінятися кількість і якість енергетичних ресурсів, що передаються з системи енергопостачання в систему енерговикористання. Економічний ефект в цьому випадку досягається за рахунок економії енергетичних ресурсів і скороченні витрат при виробництві, передачі і розподілу енергії, а також як якісне, так і кількісне поліпшення самого виробничого процесу.

3) Заходи в системі енергокористування, які не впливають на технологічний процес. До таких заходів належать всі роботи під допоміжних системах забезпечення основного технологічного процесу (опалення, вентиляція, гаряче водопостачання, освітлення), а також у допоміжних цехах і службах підприємства, якщо вони безпосередньо не впливають на основний технологічний процес.

Економічний ефект в таких випадках досягається за рахунок економії енергії у допоміжному виробництві, скорочення експлуатаційних витрат в основному і допоміжному виробництві.

4) Заходи в системі використання енергоресурсів, що впливають на технологічний процес. В системі таких заходів значна кількість, так як до цього відноситься обладнання та агрегати безпосередньо задіяні у виробничому процесі. Економічний ефект в такому випадку досягається за рахунок економії енергетичних ресурсів та скорочення експлуатаційних витрат в основному виробництві на основних засобах виробництва.

5) Заходи, що підвищують надійність роботи енергоустановок. Дані заходи можуть бути здійснені як в системі енергопостачання, так і в системі використання енергоресурсів. Економічний ефект в такому випадку визначається скороченням збитків від неякісного енергопостачання.

**Висновки.** Таким чином, вибір перспективних напрямів підвищення енергоефективності на промисловому підприємстві залежить від ряду факторів. До таких факторів можна віднести: специфіку виробничого процесу на підприємстві, характер випускається номенклатури виробів, характеристика наявних виробничих фондів, масштаб підприємства та його виробництва, загальне техніко-економічний стан підприємства і д.р.

При визначенні енергетичної і відповідно економічної ефективності проведених енергозберігаючих заходів необхідно враховувати ряд факторів, які можуть призводити до збільшення споживання енергетичних ресурсів, але при цьому удосконалювати виробничий процес і підвищувати якість своєї продукції. До факторів, що підвищує питому витрату енергетичних ресурсів, необхідно, насамперед, віднести заходи з охорони навколишнього середовища, підвищення безпеки і надійності технологічного обладнання, а також якісне або кількісне зміна споживчих властивостей продукції підприємства.

**Список літератури:** 1. *Амоша О. І.* Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь *О. І. Амоша, С. І. Андрос, Ю. М. Бажал [та інші.]*; за заг. ред. *В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенка.* – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с. 2. *Стогній Б. С.* Енергоефективність: Доповіді міжнародної науково-технічної конференції *Б. С. Стогній, В. А. Жовтянський* К.: Навчальна книга, 2004. - 259 с. 3. *Ковалко М. П.* Енергозбереження - досвід, проблеми, перспективи *М. П. Ковалко* К: УЕЗ, 2001. — 86-108 с. 4. *Жовтянський В. А.* Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали в 2-х томах. Т. 2. Механізми реалізації політики енергозбереження *В. А. Жовтянський [та інші.]* — К.: Академперіодика, 2006. — 600 с 5. *Соколовская Г. А.* Ресурсосбережение на предприятиях *Г. А. Соколовская, Т. С. Сигарева.* - М.: Экономика, 1990. –

156 с. **6.** Матарас Е. В. Реализация основных процессов энергосбережения в Республике Беларусь Е. В. Матарас, Л. В. Олехнович Студенческий вестн. - 2007. - № 10: <http://www.bru.mogilev.by> **7.** Конейкин Б. В. Эффективность энергосбережения: опыт ПО «Невский завод им. Ленина» Б. В. Конейкин, Е. А. Смирнов, Г. С. Багиев. - Л.: Энергоатомиздат, 1985. - 112 с. **8.** Данилов О. Л. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов О. Л. Данилов, П. А. Костюченко. - М.: ЗАО «Технопромстрой», 2006. - 668 с.

**Bibliography (transliterated):** **1.** Amosha O. I. *Social'no-ekonomichnij stan Ukraïni: naslidki dlja narodu ta derzhavi: nacional'na dopovid'* O. I. Amosha, Є. I. Andros, Ju. M. Bazhal [ta insh.]; za zag. red. V. M. Gejcsja, A. I. Danilenka, M. G. Zhulins'kogo, E. M. Libanovoï, O. p. Onishhenka. – K. : NVC NBUV, 2009. – 687 p. **2.** Stognij B. p. *Energoefektivnist': Dopovidi mizhnarodnoi naukovo-tehnichnoi konferencii* B. p. Stognij, V. A. Zhovtjans'kij K.: Navchal'na kniga, 2004. - 259 p. **3.** Kovalko M. P. *Energozberezhennja - dosvid, problemi, perspektivi* M. P. Kovalko K: UEZ, 2001. — 86-108 p. **4.** Zhovtjans'kij V. A. *Strategija energozberezhennja v Ukraïni: analitichno-dovidkovi materialy v 2-h tomah.* T. 2. Mehanizmi realizacii politiki energozberezhennja V. A. Zhovtjans'kij [ta insh.] — K.: Akadempriodika, 2006. — 600 p. **5.** Sokolovskaja G. A. *Resursoberezenie na predprijatijah* G. A. Sokolovskaja, T. p. Sigareva. - Moscow: Jekonomika, 1990. – 156 p. **6.** Матарас Е. В. *Realizacija osnovnyh processov jenergosberezenija v Respublike Belarus'* E. V. Mataras, L. V. Olehnovich Studencheskij vestn. - 2007. - № 10: <http://www.bru.mogilev.by> **7.** Копейкин Б. В. *Jefferktivnost' jenergosberezenija: opyt PO «Nevskij zavod im. Lenina»* B. V. Kopejkin, E. A. Smirnov, G. p. Bagiev. - L.: Jenergoatomizdat, 1985. – 112 p. **8.** Danilov O. L. *Prakticheskoe posobie po vyboru i razrabotke jenergosberegajushhijh projektov* O. L. Danilov, P. A. Kostjuchenko. - Moscow: ZAO «Tehnopromstroj», 2006. – 668 p.

Надійшла (received) 17.11.2014

## УДК 330.3

**В.А. КУЧИНСЬКИЙ**, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ»;  
**А.Д. ГАЙДУКОВА**, магістр, НТУ «ХПІ»

## ОЦІНКА І РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано підхід до оцінки та визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства, елементами якого є: визначення рівня основних складових та загальна оцінка рівня інноваційного потенціалу підприємства; використання бальної оцінки для визначення важливості кожного елемента у формуванні інноваційного потенціалу підприємства; використання SWOT-аналіз для визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал підприємства, оцінка, розвиток, ефективність, SWOT-аналіз.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день слід констатувати наявність кризових умов господарювання в Україні, які характеризуються нестачею обігових коштів у більшості вітчизняних підприємств, низькою рентабельністю діяльності, відсутністю платоспроможного попиту з боку потенційних споживачів, неспроможністю фінансової системи країни

забезпечити розвиток товаровиробників тощо. При цьому саме максимізацію інноваційної складової можна вважати умовою сталого розвитку підприємства в сучасних умовах, що вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання приділяти велику увагу управлінню власним інноваційним потенціалом. Інноваційний потенціал комплексно характеризує можливості будь-якого підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Саме тому управління інноваційним потенціалом є однією з найважливіших задач для будь-якого підприємства, адже ефективність діяльності на ринку в умовах жорсткої

---

© В.А. Кучинський, А.Д. Гайдукова, 2014

конкурентної боротьби залежить перш за все від спроможності нарощувати й активно використовувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості, які складають інноваційний потенціал.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням оцінки інноваційного потенціалу підприємства та його розвитку в економічній літературі приділяється досить багато уваги. Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, проблематика робіт які стосуються даних питань, слід зазначити Василенко В.О., Гриньова А.В., Кокуріна Д.І., Косолапову О.В., Краснокутську Н.В., Ілляшенка С.М., Поршнева О.Г., Румянцеву З.П., Саломатіну Н.О., Трифілову О.О., Шамарова Є.Д., Шматько В.Г. та інших. Однак, подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з оцінкою інноваційного потенціалу підприємств. Практично не розроблено залишається методологія моніторингу і реалізації інноваційного потенціалу, що ускладнює процес управління інноваційною діяльністю на промисловому підприємстві.

**Мета дослідження.** Метою статті є формування методичного підходу до оцінки та визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційний розвиток – це не тільки сам по собі інноваційний процес, але й розвиток системи чинників і умов, необхідних для його здійснення, тобто інноваційний потенціал.

На думку Захарченка В.І., інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення, матеріально-технічне і фінансове забезпечення тощо [3].

На думку Ареф'єва О.В. і Коренкова О.В., інноваційний потенціал – це рівень розвитку науки і технології на підприємствах, кількість НДДКР, які впроваджуються чи можуть бути впроваджені з метою розвитку і реалізації підприємства чи його окремих складових [1].

Починаючи з 2009 року, можна спостерігати покращання інноваційної діяльності на підприємствах України, проте навіть за таких умов рівень інноваційної активності залишається на низькому рівні (табл. 1) [5].

Таблиця 1 – Інновації на підприємствах України у 2007–2013 рр.

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Впровадження нових технологічних процесів		Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	
		всього	у т.ч. маловідходні, ресурсо- зберігаючі	всього	з них нові види техніки
2007	11,9	1808	690	3152	657
2008	11,2	1145	424	2408	786
2009	14,2	1419	634	2526	881
2010	13,0	1647	680	2446	758
2011	12,8	1893	753	2685	641
2012	13,8	2043	479	2408	663
2013	16,2	2510	517	3238	897

Оцінка інноваційної діяльності підприємств у складі регіонів показала, що за роки дослідження інноваційна активність підприємств була незначною, а питома вага знаходилася у межах 11-17%.

Відомо, що економічне зростання підприємств значно залежить від їх інноваційної активності. Суб'єкти інноваційної діяльності повинні творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи надприбутки, зміцнюючи свої ринкові позиції.

Аналізуючи статистичні дані, зробимо висновок, що більшість підприємств України недостатньо уваги приділяють впровадженню і реалізації інновацій, що є наслідком відсутності інноваційної політики.

Для якісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства пропонується взяти за основу систему показників, які представлені в таблиці 2 [4].

Таблиця 2 – Система показників оцінки інноваційного потенціалу підприємств

Група	Показники
Перша – показники оцінки виробничо-технологічного потенціалу (ВТП)	1. Вартість та ступінь зносу основних виробничих фондів підприємства, коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів
	2. Фондовіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт оновлення продукції
Друга – показники оцінки кадрового потенціалу (КП)	1. Продуктивність праці, коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу
	2. Коефіцієнт підвищення професійних вимог
Третя – показники оцінки фінансового стану (ФС)	1. Річний приріст на НДДКР і освоєння нововведень зі всіх джерел фінансування
	2. Коефіцієнт платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними оборотними засобами
	3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу
Четверта – показники оцінки науково-технічного потенціалу (НТП)	1. Об'єм інноваційної продукції в загальному об'ємі виробництва, %
	2. Кількість отриманих патентів, винаходи, товарні знаки,

	промислові зразки, ноу-хау
П'ята – показники оцінки споживчого сегменту потенціалу (ССП)	1. Обсяг реалізації інноваційної продукції у вартісному виразі і асортименті підприємства
	2. Взаємодія підприємства з постачальниками сировини, підприємствами-розробниками інновацій, споживачами продукції
	3. Аналіз попиту на інновації
	4. Подальше розповсюдження і використання
Шоста – показники оцінки управлінсько-організаційного потенціалу (УОП)	1. Організація процесу планування, система інноваційних підприємств
	2. Форми управління інноваційною діяльністю, система стратегічного і тактичного планування

Загальна оцінка рівня інноваційного потенціалу підприємства (ІП) розраховується на основі вказаних складових за наступною формулою [4]:

$$ІП = \sqrt[6]{ВТП * КП * ФС * НТП * ССП * УОП}, \quad (1)$$

де ВТП – структурні елементи, технологічні елементи, ресурсні та інституційні елементи;

КП – створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність, організаційна культура підприємства, структура влади та її компетентність;

ФС – максимально можлива вартість усіх його ресурсів у межах певної організаційної структури;

НТП – матеріальні, трудові та фінансові ресурси;

ССП – ресурсні та результативні елементи;

УОП – інформаційні та організаційні елементи.

Інноваційний потенціал будь-якого підприємства залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначають інноваційні можливості і сприйнятливість підприємства до нововведення.

Оцінка й аналіз рівня інноваційного потенціалу дозволяє конкретно планувати заходи, ставити цілі і способи їх досягнення, що, в свою чергу, є однією з найважливіших умов втілення системного підходу до впровадження інновацій, розвитку творчої активності кадрів. Враховуючи, що частина показників може мати тільки якісну оцінку, для аналізу стану інноваційного потенціалу підприємства можна рекомендувати використання бальної оцінки його елементів [2]. Така оцінка здійснюється за допомогою розробленої шкали балів кожного показника і коефіцієнтів, які визначають важливість кожного елементу у формуванні інноваційного потенціалу підприємства. Відповідно до цієї методики кожному з перерахованих вище елементів інноваційного потенціалу підприємства (і тим, що визначаються за допомогою коефіцієнтів, і іншим) присвоюється відповідна бальна оцінка:

0 балів – зовсім не використовується потенціал елементу;

1 бал – низький рівень використання потенціалу елементу;

2 бали – середній рівень використання потенціалу елементу;



3 бали – високий рівень використання потенціалу елемента.

Ці показники групуються за відповідною ознакою і кожній групі присвоюється відповідні бали, які визначаються за допомогою експертів. Результати оцінки формуються у вигляді таблиці 3.

За результатами аналізу оцінок таблиці 3 робиться висновок про можливості підприємства здійснювати ті чи інші інновації або про необхідність розвитку тієї чи іншої складової інноваційного потенціалу підприємства.

Для більш зрозумілого сприйняття оцінки складових інноваційного потенціалу підприємства пропонуємо будувати графічне зображення (рис. 1).

Таблиця 3 – Приклад бальної оцінки складових інноваційного потенціалу підприємства

Складові ІІ	Параметри	Бали
1	2	3
1. Виробничі можливості (ВМ)	1.1. Рівень використання виробничої потужності	3
	1.2. Рівень прогресивності застосованих технологій	2
	1.3. Рівень гнучкості виробництва	1
<b>Підсумкова оцінка ВМ</b>		<b>6</b>
2. Кадрові можливості (КМ)	2.1. Рівень кваліфікації персоналу	3
	2.2. Рівень готовності персоналу до змін на підприємстві	1
	2.3. Розвиненість системи мотивації персоналу	1
	2.4. Ступінь творчої ініціативності персоналу	1
<b>Підсумкова оцінка КМ</b>		<b>6</b>
3. Науково-технічні можливості (НТМ)	3.1. Рівень витрат на наукові розробки в собівартості товарної продукції	1
	3.2. Рівень витрат на використання науково-технічних досягнень у собівартості товарної продукції	0
	3.3. Рівень використання розробок	1
	3.4. Частка персоналу, яка займається науковими розробками у загальній кількості персоналу	1
<b>Підсумкова оцінка НТМ</b>		<b>3</b>
4. Маркетингові можливості (ММ)	4.1. Рациональність використання каналів розподілу товарів	2
	4.2. Гнучкість цінової політики	1
	4.3. Рівень використання реклами	1
	4.4. Ефективність системи збуту	2
<b>Підсумкова оцінка ММ</b>		<b>6</b>
5. Організаційні можливості (ОМ)	5.1. Рівень інноваційної спрямованості організаційної структури	1
	5.2. Рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства	1
	5.3. Рівень компетенції керівників	2
	5.4. Розвиненість системи інформаційного	1

	забезпечення	
<b>Підсумкова оцінка ОМ</b>		<b>5</b>
6. Фінансові можливості (ФМ)	6.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1
	6.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	3
	6.3. Коефіцієнт загальної ліквідності	3
	6.4. Фінансова стійкість підприємства	2
<b>Підсумкова оцінка ФМ</b>		<b>9</b>

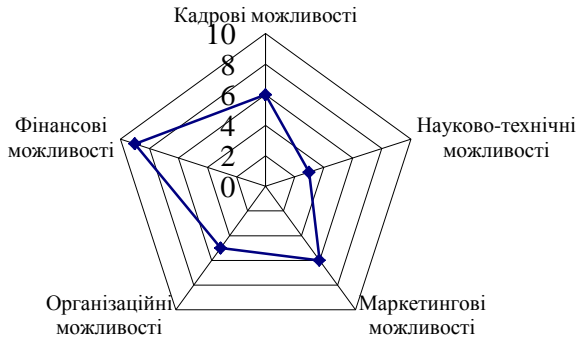


Рис. 1 – Радіальна діаграма оцінки складових інноваційного потенціалу підприємства

В представленому прикладі, проведені дослідження показали, що науково-технічні можливості в інноваційному потенціалі мають низький рівень використання, тому вирішення цієї проблеми потребує вживання нагальних заходів щодо реформування кадрової політики і стратегії підприємства. Такими заходами можуть бути: оновлення кадрової політики підприємства на основі її орієнтації на вибір, підготовку та збереження висококваліфікованих кадрів, здатних до розробки й запровадження інновацій, забезпечення розвитку інноваційної культури персоналу, вивчення схильності працівників до творчості, можливостей використання їх здібностей і знань в інноваційній діяльності підприємства; інвестування в розвиток людського капіталу підприємства, запровадження системи безперервного навчання на виробництві; забезпечення соціального захисту працівників підприємства; створення сприятливого клімату для плідної роботи персоналу.

Реалізація запропонованих напрямів стимулювання творчої активності персоналу дасть змогу значно прискорити процес активізації інноваційної діяльності на підприємстві, підвищити рівень його інноваційного потенціалу й ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції в інноваційну діяльність.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства та формування підходу до його розвитку складна і тому пропонується застосувати метод SWOT-аналізу – ефективний інструмент комплексного оцінювання ситуації з метою ухвалення стратегічних рішень про те, що може зробити для підвищення ефективності управління через впровадження інновацій.

SWOT-аналіз – могутніший методологічний інструмент, що дає змогу оцінити реальний наявний ресурс, який буде задіяний для розв’язання проблеми, оцінити негативний вплив існуючих факторів, з’ясувати перешкоди, які виникають у процесі розв’язання проблеми, та який зовнішній ресурс можливо задіяти.

Цей метод необхідно використати для того, щоб сфокусувати ті критичні проблеми, які мають перспективний вплив на ситуацію, щоб бажані завдання та результати стали більш ясними.

SWOT-аналіз інноваційного потенціалу підприємства представлено в таблиці 4.

Ситуації, що складаються в даному випадку, наступні. Поле "сила-можливості" – для оцінки інноваційної позиції підприємств є самим сприятливим квадрантом. Нема необхідності будь-що змінювати або до чогось готуватися. Поле "сила-загрози" – фіксує ті чинники інноваційного клімату, що обмежують використання сильних сторін інноваційного потенціалу. Потрібно передбачити спеціальні заходи зі збереження сильних сторін. Поле "слабкість-можливості" – передбачає реалізацію раніше обраних заходів з посилення інноваційного потенціалу тому, що зовнішнє середовище в даному випадку не додає керівництву проблем. Поле "слабкість-загрози" – є найскрутнішим становищем для фірм. Зниження загроз можливо тільки радикальним перетворенням стану організацій.

Таблиця 4 – SWOT-аналіз інноваційного потенціалу підприємства

	Зовнішнє середовище	
	Можливості	Загрози
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розширення діапазону можливих товарів</li> <li>2. Зниження торгових бар’єрів при виході на зовнішні ринки</li> <li>3. Сприятливий зсув в курсах валют</li> <li>4. Велика доступність ресурсів</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення продажів товарів-замінників, зміна смаків і потреб покупців</li> <li>2. Посилення вимог постачальників</li> <li>3. Чутливість до нестабільності зовнішніх умов бізнесу</li> </ol>
Сильні сторони	Введення нових товарів з високим вінням конкурувати на ринку	Найефективніша в галузі реклама для усунення товарів - замінників
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високе мистецтво конкурентної боротьби</li> <li>2. Власна унікальна технологія, кращі виробничі потужності</li> <li>3. Найефективніша в галузі реклама</li> <li>4. Адекватні фінансові джерела</li> </ol>		

<p>Слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відсутність аналізу інформації про споживачів</li> <li>2. Відсутність чітко вираженої стратегії, непослідовність в її реалізації</li> <li>3. Слабка мережа розподілу</li> <li>4. Складна і неефективна система управління</li> </ol>	<p>Велика доступність ресурсів, для пізнання більшої інформації про споживачів</p>	<p>Розробити ефективну систему управління, для запобігання чутливості до нестабільності зовнішніх умов бізнесу.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

На основі всього вище викладеного, авторами розроблено методичний підхід до оцінки та визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства який представлено на рисунку 2.

Аналіз оцінки інноваційного потенціалу підприємства дуже важливий для виявлення слабких позицій в організації виробництва, управління, праці персоналу, що дає можливість ліквідувати всі мінуси, наявні на підприємства, підвищуючи рівень всіх груп показників наведеної оцінки потенціалу. Для кожного підприємства, організації або фірми необхідно проводити періодично оцінку інноваційного потенціалу, яка надає величезні можливості аналізу роботи підприємства в цілому.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства буде найбільш достовірною при одночасному використанні всіх зазначених підходів, оскільки вони не відособлені один від одного, а знаходяться в нерозривному взаємозв'язку і доповнюють один одного.

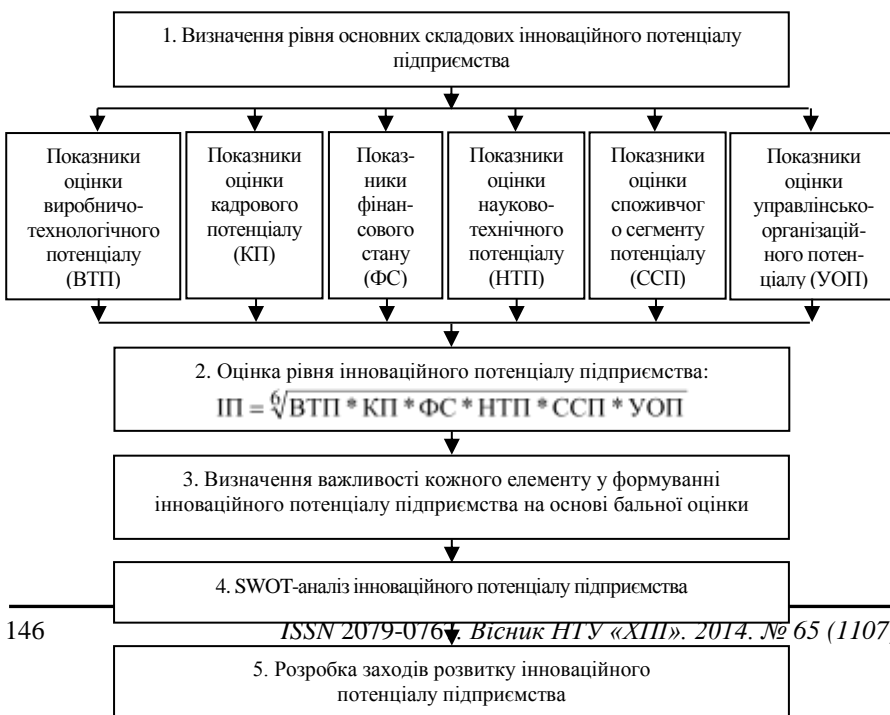


Рис. 2 – Методичний підхід до оцінки та визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства

**Висновки.** Комплексність та складність інноваційного потенціалу, його взаємодія із структурними елементами економічного потенціалу підприємства дає можливість аналізувати його внутрішню будову з точки зору наявності інституційної (управлінсько-організаційної), якісної (ресурсної), цільової, інвестиційно-фінансової та результативної складових, які дають можливість відстежувати рух ресурсів і потенційних можливостей підприємства впродовж всього його життєвого циклу з урахуванням реального внеску в кінцеві результати його діяльності не лише за рахунок основних, а й забезпечувальних інновацій.

В результаті проведеного дослідження був розроблений методичний підхід до оцінки та визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

**Список літератури:** 1. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: Монографія О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с. 2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с. 3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с. 4. Фатхутдінов Р.А. Інноваційний менеджмент = Innovatory management: підручник для студентів вузів за фахом і напрямом «менеджмент» Р.А. Фатхутдінов. – М.: Бізнес-школа «Інтел-Синтез», 1998. – С. 324. 5. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник Т.О. Скрипко. – К.: Вид-во "Знання", 2011. – 423 с. 6. Харків П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів П.С. Харків – Тернопіль: Вид-во "Економічна думка", 2003. – 326 с. 7. Іванілов О.С. Інноваційний потенціал підприємства О.С. Іванілов, О.М. Таряник Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12. – С. 5-7.

**Bibliography:** 1. Aref'eva O.V., Korenkov O.V. *Management of development of enterprises potential: Monograph* O.V. Aref'eva, O.V. Korenkov. – K.: GROТ, 2004. – 200 p. 2. Gol'dshteyn G.Y. *Innovative management: Train aid* G.Ya. Gol'dshteyn. it is Taganrog: Izd-vo of TRTU, 1998. – 132 p. 3. Fedonin O.S. *Potential of enterprise: forming and estimation: Train aid* O.S. Fedonin, I.M. Repina, O.I. Oleksyuk. – K.: KNEU, 2004. – 316 p. 4. Fatkhutdinov R.A. *Innovatory of management: textbook for the students of institutes of higher on speciality and by direction «management»* R.A. Fatkhutdinov. – Moscow: Business-school «Intel-Synthesis», 1998. – P. 324. 5. Skripko T.O. *Innovative management: textbook* T.O. Skripko. – K.: Vid-vo of "Knowledge", 2011. – 423 p. 6. Kharkiv P.S. *Innovative activity of enterprise and economic evaluation of innovative processes* P.S. Kharkov is Ternopil: Vid-vo is the "Economic idea", 2003. – 326 p. 7. Ivanilov O.S. *Innovative potential of enterprise* O.S. Ivanilov, O.M. Taryanik Economy, finances, right. – 2004. – № 12. - P. 5-7.

Надійшла (received) 17.11.2014

*С.І. ВІХЛЯЄВА*, канд. екон. наук, проф., НТУ«ХП»;  
*Н.Г. СІКЕТІНА*, асистент, НТУ «ХП»

## **ОБГРУНТУВАННЯ НЕЦІНОВОГО Й ЛОГІСТИЧНОГО ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В МІНЛИВОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

У статті розглянуто напрямки забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств на основі підвищення точності її оцінки завдяки охопленню більшої кількості факторів, які діють в умовах мінливого конкурентного середовища для побудови моделі комплексного показника конкурентоспроможності продукції. Зроблено висновки про необхідність врахування при оцінці конкурентоспроможності продукції не тільки вимоги споживача до її ціни та якості, але й нецінових та логістичних факторів, від яких значною мірою залежить економічна ефективність діяльності підприємства

**Ключові слова:** конкурентність, економічна ефективність діяльності підприємства, конкурентоспроможність продукції, нецінові та логістичні фактори конкурентоспроможності продукції.

**Вступ.** Ринкова економіка дає змогу українським підприємствам самостійно організувати свою діяльність. Наразі в сучасній економіці існує мінливе конкурентне середовище, яке помітно підвищує вимоги до економічної діяльності господарських одиниць.

Підприємство як основна ланка національної економіки особливо відчуває вплив цих змін, які позначаються на результатах його господарської діяльності. Важке фінансово-економічне становище вітчизняних виробників нерідко пояснюють відсутністю грошових засобів. Проте у реальному житті таке становище виникає внаслідок недостатньо розвинутого або взагалі відсутнього пристосування діяльності підприємства до роботи в нових умовах господарювання. В основі управління підприємством в умовах мінливого конкурентного середовища має лежати концепція регулювання його діяльності, яка дозволяє прогнозувати наслідки впливу зовнішнього і внутрішнього середовищ на діяльність підприємства і її економічну ефективність зокрема, а також знаходити резерви підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Особливості конкуренції та конкурентного середовища розглядалися у роботах Р. Макконела і Л. Брю [1], М. Портера [3] та ін. В Україні питанням вивчення конкуренції та конкурентоспроможності продукції присвячені теоретичні та практичні розробки таких учених, як: Белоуса О.П., Панченка Е.Г. [1], Синька В. [4], Диканя В.Л. [5], Дорошева В. И. [6], Воронкової А. Е. [7], Павлової Н.Н. [8], Соколової Л.В. [9] та ін.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є аналіз факторів конкурентоспроможності продукції та обґрунтування її логістичних та нецінових складових, які діють у конкурентному середовищі та доцільності їхнього застосування для оцінки конкурентоспроможності продукції.

**Матеріали досліджень.** Дія ринкового механізму й характер поведінки окремих підприємств залежить від структури ринку. Найзначущими в економічних відносинах є ринкові структури, які відображають кількість і розміри виробників і споживачів у тих або інших галузях економіки.

На ринках будь-яких товарів проявляється важлива складова мінливого конкурентного середовища – конкуренція, яка не залежить від розмірів підприємств та їхньої кількості в різних галузях. Конкуренція являє собою суперництво, змагання між виступаючими на ринку підприємствами, що має метою забезпечити кращі можливості збуту своєї продукції, задовольняючи різноманітні потреби покупців [1, с. 12].

Р. Макконел і Л. Брю вважають, що обов'язковими умовами конкуренції є «наявність великого числа покупців і продавців будь-якого конкретного продукту або ресурсу», а також «свобод вибору для покупців і продавців виступати на тих або інших ринках або залишати їх» [2, с. 41].

Знайшло широке визнання визначення М. Портера: «Конкурентна стратегія повинна ґрунтуватися на всебічному розумінні структури галузі і процесу її зміни [3]. Для будь-якої галузі економіки неважливо, діє вона тільки на внутрішньому ринку або на зовнішньому теж, сутність конкуренції виражається п'ятьма силами:

- 1) погрозою появи нових конкурентів.
- 2) погрозою появи товарів замінників.
- 3) здатністю постачальників комплектуючих виробів торгуватися.
- 4) здатністю покупців торгуватися
- 5) суперництвом уже наявних конкурентів між собою [3, с. 45].

В. Синько вважає, що конкуренція має наступні визначальні ознаки:

1) виявляє себе в системі відтворення технічних і економічних параметрів продукції на всіх стадіях її проектування, виготовлення, передпродажного і після продажного обслуговування і споживання (експлуатації);

2) є системо утворюючою складовою ринкових відносин, визначаючи всю сукупність властивих їм елементів (витрати виробництва, формування ціни, адаптивність підприємств і організацій до вимог ринку, задоволення потреби в товарах і послугах і ін.);

3) служить фундаментом ринкових методів ведення господарства, основою формування і прояву конкурентноздатності продукції, економічного закону, який виражає об'єктивність категорій конкуренції (змагальності) між суб'єктами ринку, впливає на характер і форми взаємин між ними, обумовлює проблеми державного і регіонального рівнів [4, с. 56].

Конкуренція в перекладі з латинської мови означає «зіштовхуватися» і

означає боротьбу між товаровиробниками за найбільш вигідні умови виробництва і збуту продукції. Конкуренція виконує роль регулятора темпів і обсягів виробництва, спонукаючи при цьому виробника впроваджувати науково-технічні досягнення, підвищувати продуктивність праці, удосконалювати технологію, організацію праці тощо. [5, с. 46].

Конкуренція є визначальним фактором упорядкування цін, стимулом інноваційних процесів (впровадження у виробництво нововведень: нових ідей, винаходів). Вона сприяє витисненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, запобігає диктат виробників (монополістів) стосовно споживача.

За методами конкуренція поділяється на [6, с. 52]:

- 1) цінову (конкуренцію на основі ціни);
- 2) нецінову (конкуренцію на основі якості споживчої вартості).

Цінова конкуренція бере свої початки з часів вільного ринкового суперництва, коли навіть однорідні товари пропонувалися на ринку по найрізноманітніших цінах.

Нецінова конкуренція висуває на перший план більш високу, ніж у конкурентів, споживчу вартість товару (підприємства випускають товар більш високої якості, надійний, забезпечують меншу ціну споживання, більш сучасний дизайн).

Отже, можна зробити висновок, що середовище, де ціни контролюються ринком, відрізняється високим ступенем конкуренції, а також подібністю товарів і послуг. Саме тут підприємству важливо правильно установити ціни, тому що завищені ціни відштовхнуть покупців і залучать їх до підприємств-конкурентів, а занижені не забезпечать умов діяльності.

Середовищу, ціни в якому контролюються підприємством, властиві обмежена конкуренція, розходження в товарах і послугах. У цих умовах підприємствам простіше функціонувати, одержуючи високі прибутки, тому що їхня продукція поза конкуренцією. І при високих, і при низьких цінах на свою продукцію вони знаходять покупців на ринку, вибір ціни залежить тільки від стратегії і цільового ринку.

Середовище, де ціни контролюються урядом, поширюється на транспорт, зв'язок, комунальні послуги, ряд продовольчих товарів. Урядові організації, уповноважені контролювати ціни, установлюють рівень цін після всебічного вивчення інформації від усіх зацікавлених у даному товарі сторін - споживачів і виробників.

Ресурси підприємства, їхнє раціональне використання, вплив зовнішнього середовища, фази життєвого циклу товару становлять базу для створення і випуску конкурентоспроможної продукції, що підвищує економічну ефективність діяльності підприємства. Рівень конкурентоспроможності продукції визначається шляхом знаходження комплексного індексу конкурентоспроможності продукції з урахуванням перелічених факторів. У літературних джерелах інтегральний індекс рівня



конкурентоспроможності продукції [5; 6] розраховується як відношення індексу якості до індексу ціни. Однак у ринкових умовах на рівень конкурентоспроможності продукції впливають і нецінові й логістичні фактори, що не розглядаються у взаємозв'язку. Тоді вказану методику використати неможливо, оскільки вона не допускає оцінки впливу вказаних факторів конкурентоспроможності продукції. На думку авторів цієї роботи конкурентоспроможність продукції включає такі складові (фактори): *якість*, *ціна*, *нецінові* та *логістичні*. *Якісні*, пов'язані із якісними характеристиками продукції. Продукція має відповідати стандартам якості ISO 9000, якщо ж не відповідає, то споживач обирає продукцію іншого товаровиробника; *цінові*, пов'язані із ціною продукції (купівлі та споживання). Співвідношення «ціна-якість» та його вплив на конкурентоспроможність продукції, і, відповідно на економічну ефективність діяльності машинобудівного підприємства, вже достатньо розглянуто у роботах вітчизняних та зарубіжних економістів; *нецінові*, пов'язані із впливом нецінових («невартісних») факторів; *логістичні*, пов'язані із формуванням логістичної системи, яка складається з: закупівлі матеріалів, напівфабрикатів, транспортування продукції, її складання та розподілення. Вплив логістичних факторів пов'язаний із оптимізацією діяльності підприємства у вказаних сферах.

Отже, підвищити конкурентоспроможності продукції можливо завдяки використанню додаткових сфер діяльності підприємства, які дотепер не використовувалися: забезпечення споживача продукції підприємства перед- і після продажними послугами та мінімізації витрат на рух товарів. У зв'язку з цим пропонується використовувати неціновий та логістичний фактори при оцінці рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Оцінка рівня конкурентоспроможності продукції та підходи до класифікації конкурентних переваг і конкурентних стратегій підприємства, а також щодо їхнього відбору висвітлюються в працях багатьох учених-економістів. Деякі вчені [5; 7] пропонують в ринкових умовах діяльності підприємств і відповідно до цінової та нецінової конкуренції фактори конкурентних переваг розглядати як «цінові» і «нецінові». Зрозуміло, що при функціонуванні підприємства в умовах цінової конкуренції значна увага приділяється зниженню витрат на виробництво продукції. Але слід зазначити, що для конкурентоспроможності продукції підприємства важливі й нецінові фактори, до яких автори відносять якість товару, імідж торгової марки та репутацію виробника. Як відомо, на ціну продукції впливає її якість, тому віднести останню до нецінових факторів не видається можливим, адже йде диференціація якості відносно ринкових сегментів.

Викликає інтерес думка В. А. Павлової, яка пропонує для оцінки конкурентоспроможності визначати внутрішню структуру або параметри двох основних її факторів – цінових і нецінових [8, с. 83]. До цінових факторів конкурентоспроможності автор відносить повні, одночасні та поточні витрати; нецінові поділяє на дві групи: матеріальні (параметри

призначення, надійності) і нематеріальні (кваліфікаційні параметри (штрих-код, естетичні, інноваційні, іміджеві). Слід відзначити, що подібна класифікація не є розповсюдженою. Розглядаючи нецінові фактори конкурентоспроможності продукції, слід особливо відзначити точку зору на це питання Л. В. Соколової [9, с. 32], яка розділяє параметри конкурентоспроможності товару на «жорсткі», які характеризують товар та його технічні властивості та «м'які», які, насамперед характеризують естетичні властивості товару й ступінь задоволення будь-яких потреб потенційного споживача. Також Л. В. Соколова відмічає, що «... при неціновій конкуренції основними факторами конкурентної боротьби є якість і надійність товарів, організація сервісу, збутова мережа, канали товаропросування продукції, дизайн тощо». Але, слід відзначити, що існує стандарт якості продукції, який впливає на її конкурентоспроможність, тому якість продукції віднести до нецінових факторів не є можливим на думку авторів цієї роботи. Як нецінові показники конкурентоспроможності продукції можуть бути використані шість показників (нецінових складових конкурентоспроможності продукції) [10, с. 85]: 1) імідж підприємства та товару в бальній оцінці; 2) перед- й післяпродажні (сервісні) послуги підприємства; 3) диференціювання продукції відносно сегментів ринку; 4) сприйнятливість підприємства до нововведень; 5) інноваційний характер диференціації продукції.

Таким чином, можна уточнити поняття таких факторів конкурентоспроможності продукції як «нецінова конкурентоспроможність продукції», «логістична конкурентоспроможність продукції». Нецінова конкурентоспроможність продукції визначена шістьма основними складовими – імідж підприємства (товару), перед- й після продажні послуги підприємства, диференціювання продукції відносно сегментів ринку, сприйнятливість підприємства до нововведень, інноваційний характер диференціації продукції, що дозволяє впливати на зміну рівню конкурентоспроможності продукції в цілому. Логістична конкурентоспроможність продукції визначена як сукупність дій щодо підвищення економічної ефективності закупівельної, транспортної, складської та розподільчої діяльності підприємства, направлених на мінімізацію витрат у цих сферах.

**Висновки.** Отже, відображена в сучасній економічній літературі оцінка конкурентоспроможності товару, ґрунтується на врахуванні тільки двох, хоча й інтегральних, показників – його якості та ціни споживання, тобто конкурентоспроможність можна уявити як функцію цих двох показників. На практиці критерії, за якими споживач оцінює й обирає товар, містять набагато більше показників, ніж тільки ціна та якість. Тому з позицій маркетингу при оцінці конкурентоспроможності товару необхідно враховувати не тільки вимоги споживача до його ціни та якості, але й вимоги, що висувуються в основному до сфери укладання угоди та експлуатації

товару, такі, наприклад, як оперативність поставки, забезпеченість запчастинами, організація сервісу, репутація країни-виробника і конкретного постачальника тощо.

Отже, у сучасних умовах одним з вирішальних факторів розвитку підприємств та забезпечення їхньої економічної ефективності є конкурентоспроможність продукції. При цьому ефективність діяльності значною мірою залежить від ступеня врахування основних факторів, які на неї впливають, таких як нецінові та логістичні. Пропонований підхід забезпечить більш точну оцінку рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції за допомогою обліку витрат, пов'язаних з рухом товарів та надання додаткових послуг споживачу.

**Список літератури:** 1. Белоус О.П., Панченко Е.Г. Менеджмент: конкурентоспособность и эффективность О.П. Белоус, Е.Г. Панченко. - К., "Знание Украины", 1992 г. - 40с. 2. Актуальні аспекти механізму модернізації економіки України: Збірник наукових праць Відп. ред. Кононенко В.І. - К., 2003.- 146с. 3. Портер М. Международная конкуренция М. Портер - М., Международные отношения, 1993. - 523 с. 4. Синько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия В. Синько Стандарты и качество. - 2000. №4.- С. 54-58. 5. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоспособности предприятия: Монография В.Л. Дикань - Х.: Основа 2005. - 160 с. 6. Дорошнев В. И. Введение в теорию маркетинга В.И. Дорошнев - М.: Инфра-М, 2001.- 285с. 7. Воронкова А. Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства : організаційний аспект [Текст] : монографія А. Е. Воронкова, Н. Г. Калужна, В. І. Отенко ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. - Х. : ІНЖЕК, 2008. - 511 с. 8. Павлова Н.Н. Маркетинговий підход к оцeнке конкурентоспособности товара Н.Н. Павлова Маркетинг в России и за рубежом. - 2004. - №1. - С.82-89. 9. Соколова Л. В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка Харьков Л.В. Соколова - И-во Гуманитарной Академии, 1995. - 68с. 10. Сікетіна Н. Г. Удосконалення методики оцінки конкурентоспроможності продукції Н. Г. Сікетіна Вісник НТУ «ХПІ» Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва» – 2008. - № 18. - С. 79–86.

**Bibliography (transliterated):** 1. Belous O.P., Panchenko E.H. *Menedzhment: konkurentosposobnost' u efektyvnost'* O.P. Belous, E.H. Panchenko. - K., "Znanye Ukrainy", 1992 h. - 40p. 2. *Aktual'ni aspekty mekhanizmu modernizatsiyi ekonomiky Ukrainy: Zbirnyk naukovykh prats'* Vidp. red. Kononenko V.I. - K., 2003.- 146p. 3. Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurentsyya* M. Porter Moscow., Mezhdunarodnye otnosheniyya, 1993. - 523 p. 4. Syn'ko V. *Konkurentsyya u konkurentosposobnosti': osnovnyye ponyatiya* V. Syn'ko Standarty u kachestvo. - 2000. №4.- P. 54-58. 5. Dykan' V.L. *Obespechenye konkurentostoychivosti predpriyatiya: Monohrafiya* V.L. Dykan' - Kharkov: Osnova 2005. - 160 p. 6. Doroshev V. Y. *Vvedeniye v teoriyu marketynha* V.Y. Doroshev - Moscow: Ynfra-M, 2001.- 285p. 7. Voronkova A. E. *Upravlins'ki rishennya u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriyemstva : orhanizatsiynyy aspekt [Tekst] : monohrafiya* A. E. Voronkova, N. H. Kalyuzhna, V. I. Otenko ; Skhidnoukr. nats. un-t im. V. Dalya. - Kharkov : INZHEK, 2008. - 511 p. 8. Pavlova N.N. *Marketynhovyy podkhod k otsenke konkurentosposobnosti tovara* N.N. Pavlova Marketynh v Rossyy u za rubezhom. - 2004. - №1. - P.82-89. 9. Sokolova L. V. *Konkurentosposobnost' predpriyatiya v uslovyakh rynka Khar'kov* L.V. Sokolova - Y-vo Humanytarnoy Akademyy, 1995. - 68p. 10. Sikyetina N. H. *Udoskonallyennya metodyky otsinky konkurentospromozhnosti produktsiyi* N. H. Sikyetina Visnyk NTU «KhPI» Seriya «Tekhnichnyy prohres i efektyvnist' vyrobnytstva» – 2008. - № 18. - P. 79–86.

Надійшла (received) 17.11.2014

*Л.В. СОКОЛОВА*, д-р.екон.наук, проф., Харківський національний університет радіоелектроніки, Харків;  
*Т.В. ПОЛОЗОВА*, канд.екон.наук, доц., Харківський національний університет радіоелектроніки, Харків

## **ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ЯК ПРЕВЕНТИВНИЙ ЗАХІД ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто поняття діагностики, визначено напрями та завдання економічної діагностики. Здійснено поглиблений аналіз літературних джерел в області концептуальних підходів до діагностики (дослідницька, фінансово-аналітична, управлінська, інформаційна, антикризова, консультативна). Запропоновано авторський підхід до діагностики банкрутства підприємства. Визначено мету і функції діагностики банкрутства підприємства. Виділено рівні впровадження превентивних заходів запобігання банкрутства підприємства.

**Ключові слова:** діагностика, завдання, економічна діагностика, діагностика банкрутства підприємства, превентивні заходи запобігання банкрутства.

**Вступ.** Сучасний етап розвитку економіки України характеризується рядом особливостей, основні з яких є наслідком економічної, політичної, соціальної нестабільності. Економіка є уразливою та приречена на вплив таких факторів, як: різкі інфляційні коливання, спад обсягів виробництва, криза неплатежів та ін. У цьому ланцюзі негативних ланок особливе місце займає зниження платоспроможності або банкрутство підприємств. З позицій фінансового менеджменту можливе настання банкрутства являє собою кризовий стан підприємства, при якому воно не здатне здійснити фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Подолання такого стану, який інтерпретується як "погроза банкрутства", вимагає розробки спеціальних методів діагностики, превентивний характер яких полягає у здійсненні комплексу заходів, спрямованих на попередження наслідків негативних подій. Ці положення обумовлюють актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок у дослідження вищезазначеної проблеми зробили такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені як: І. О. Бланк [1], В. О. Василенко [2], О. П. Градов [3], В. А. Забродський, М. О. Кизим [4], Л. А. Костирко [5], Л.О. Лігоненко [6], О. О. Терещенко [7], Я. А. Фомін [8] та інші. Однак еволюція зазначених категорій у часі та просторі обумовлює необхідність постійного їх аналізу з метою подальшого поглибленого вивчення та удосконалення за умови поширення сфери практичного застосування та мінливості зовнішнього середовища.

**Мета дослідження.** Метою статті є поглиблене дослідження теоретичного забезпечення діагностики як методу запобігання банкрутства підприємства.

**Матеріали досліджень.** Для постачальників, фінансово-кредитних установ, інвесторів, працівників підприємств досить важливим є попереднє знання можливості виникнення на підприємстві фінансової кризи або, навіть, його банкрутства. Негативні тенденції розвитку підприємств свідчать про те що діючий механізм фінансового управління є недостатньо ефективним і не має відповідної сучасної науково-методичної бази. Тому все більша частина управлінців та науковців вбачає спосіб підвищення ефективності діяльності підприємств в у безперервному проведенні діагностичних досліджень, що охоплює всі підсистеми їх функціонування. Така увага пояснюється тим, що результати діагностики надають більше уявлення щодо перспектив розвитку суб'єкта господарювання.

Що стосується наукового обґрунтування даної проблеми, то не існує єдності в понятті діагностика. Діагностика економічної системи – це сукупність досліджень щодо визначення цілей функціонування підприємства, методів їхнього досягнення і виявлення недоліків. Діагностика підприємства – це система наукових знань та область практичної діяльності, метою яких є дослідження економічних процесів, виявлення слабких та сильних сторін підприємства, визначення способів покращення ситуації, що склалася [9, с. 74]. Діагностика розглядається як необхідний етап дослідження проблем, що мають місце в процесі життєдіяльності визначеної системи та виявляються в результаті спостереження за станом системи. Терміном діагностика характеризують дослідницьку діяльність, спрямовану на визначення, аналіз і оцінку проблем розвитку підприємства і підвищення ефективності системи управління організацією.

За результатами вивчення фахової літератури з проблеми дослідження встановлено, що існують такі види діагностики, як економічна, фінансова, маркетингова, виробнича тощо.

Економічна діагностика як процес передбачає: а) проведення економічного аналізу; б) одержання на його основі оцінки (кількісного результату); в) встановлення діагнозу (тобто форма, етап, рівень стану об'єкта на дату завершення дослідження; порівняння з іншими об'єктами та з нормативними показниками; встановлення наявності відхилень від норми; визначення ступеня відхилення й ін.); г) розробку заходів і рекомендацій з усунення симптомів відхилення від норми та поліпшення (стабілізація) стану підприємства; д) моніторинг за поведінням стану об'єкта і вироблення коригувальних рішень.

Виходячи з вищевикладеного до завдань економічної діагностики доцільно віднести такі: встановлення реального стану досліджуваного підприємства; порівняння досліджуваного підприємства з аналогічними підприємствами по галузі як усередині країни, так і за її межами, рівня його розвитку відповідно до нормативних вимог; вивчення динаміки розвитку діяльності підприємства у

часовому й просторовому вимірах; прогнозування основних тенденцій розвитку підприємства в майбутньому.

Розглядаючи підприємство як систему, стає зрозумілим, що вирішення завдань управління на рівні фінансової складової слід здійснювати засобами фінансової діагностики. Фінансова діагностика підприємства є одним з інструментів у системі управління і обґрунтування господарських рішень. В процесі фінансового діагностування підвищується гнучкість та адаптивність керованої системи, її здатність до своєчасного реагування та ефективного використання фінансового потенціалу підприємства.

Багато уваги в публікаціях з даної теми приділяється процесу фінансової діагностики, як самостійному предмету дослідження, в контексті прийняття стратегічних управлінських рішень. Але конкретно діючої та адаптованої технології управління ще не розроблено взагалі.

Під категорією «фінансова діагностика» слід розуміти систематичне й усебічне дослідження його діяльності, завданням якого є з'ясування фінансового стану об'єкта дослідження, причин та перспектив його зміни, визначення механізму прийняття фінансового характеру, обґрунтування висновку про альтернативні шляхи розвитку ситуації, а також розробка програми управлінських рішень за для підвищення ефективності діяльності [10, с. 69].

Результати проведеного наукового пошуку дозволили виділити основні концептуальні підходи до економічної діагностики, а саме: консультативна, фінансово-аналітична, дослідницька, управлінська, інформаційна, антикризова (рис. 1).

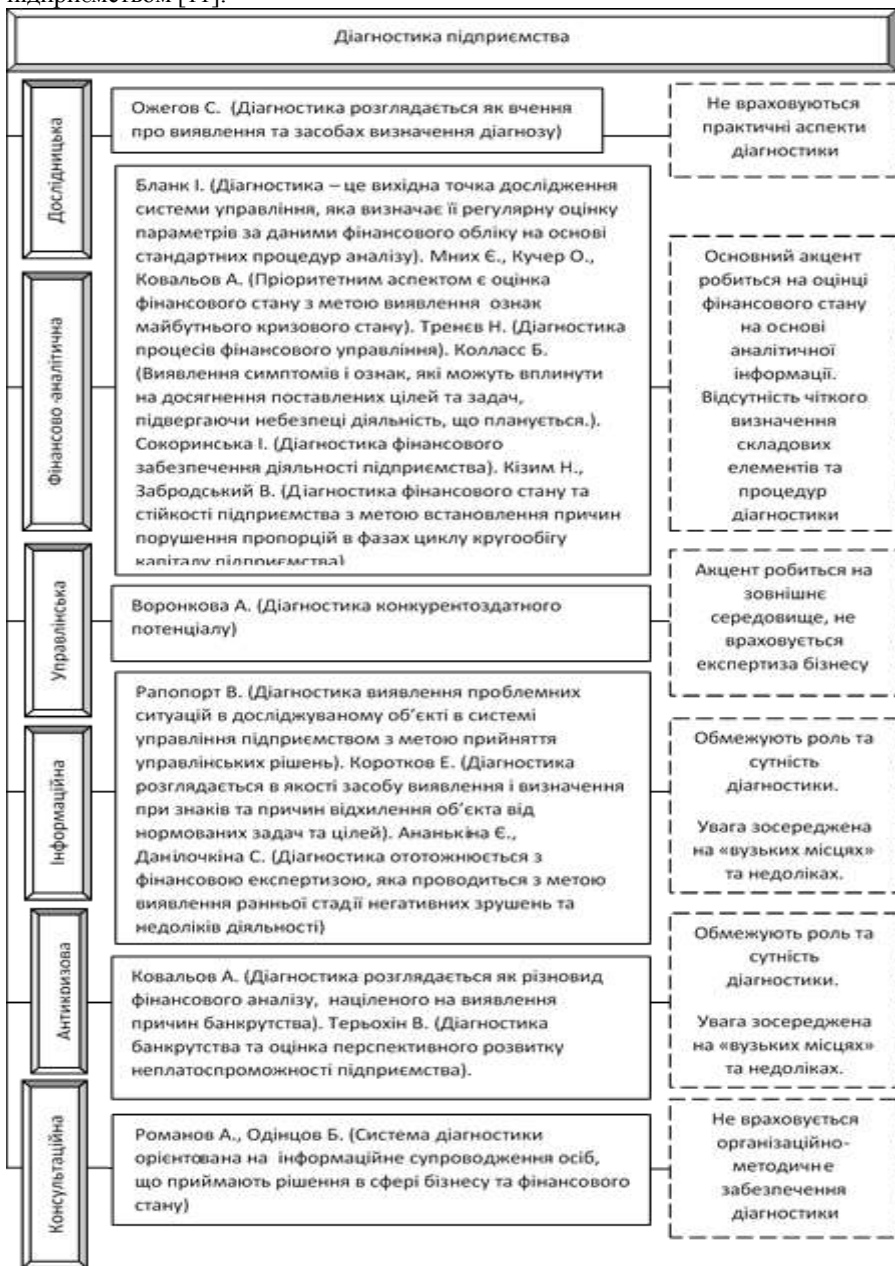
У напрямку консультативної концепції діагностики автори дорівнюють систему діагностики до відповідних інформаційних систем економічної орієнтації, до завдань яких входить інформаційне супроводження осіб, які приймають рішення в сфері аудиту бізнесу та фінансового стану.

В межах аналітичного напрямку діагностика розглядається як аналітична функція управління, яка проявляється при дослідженні стану і поведінки об'єкта управління на протязі визначеного періоду часу. Так, економіст Бланк І. вважає, що «діагностика – це вихідна точка дослідження системи управління, яка визначає її регулярну оцінку параметрів за даними фінансового обліку на основі стандартних процедур аналізу» [1, с. 9]. В даному визначенні робиться акцент на вагомості аналітичної інформації, за допомогою якої встановлюється комунікаційний зв'язок в системі управління.

Заслуговує на увагу методологічний підхід до фінансово-аналітичної діагностики, запропонований економістом Колассом Б., за яким виявлені симптоми небажаних відхилень повинні враховуватися на етапі вибору коригуючих рішень або перегляду цілей та прогнозів [13]. Саме при такому розумінні явно відстежується регулююча та стратегічна функція фінансової діагностики.

Прихильники інформаційної концепції (Рапопорт В., Олексюк А. та ін) пов'язують діагностику з процесом виявлення проблемних ситуацій та протиріч

в досліджуваному об'єкті та «вузьких місць» в системі управління підприємством [11].



### Рис. 1 – Концептуальні підходи до діагностики

Такої ж думки дотримуються науковці Ананькіна Є., Данілочкіна Н., які ототожнюють діагностику з фінансовою експертизою, яка проводиться з метою виявлення ранньої стадії негативних зрушень і недоліків в діяльності підприємства, що являються потенційно небезпечними з точки зору загострення неплатоспроможності [12].

Представники антикризового підходу пропонують проводити комплексну оцінку підприємства через функції управління: економічну, функціональну, фінансову, технічну, стратегічну та ін. так, метою функціональної діагностики «управління – фінанси» є оцінка фінансової політики та ефективності методів управління на основі аналізу і оцінки фінансового стану підприємства, вибору методів і процедур її організації.

Умови господарювання, в яких підприємство постійно перебуває під впливом конкуренції, мінливих чинників нестабільного, динамічного середовища і через це опиняється в кризовій ситуації і, як її наслідок, зазнає банкрутства, внесли в наукову доктрину окрім поняття економічної діагностики підприємства поняття «діагностика банкрутства».

Під діагностикою банкрутства підприємства Андрушко О.Б. та Горбачевська М.Б. розуміють систему ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінку загрози його банкрутства та можливостей подолання кризи [14, с.159].

Співавтори Коваленко О., Ремньова Л.М. під діагностикою банкрутства розуміють використання сукупності методів аналізу для своєчасного розпізнання симптомів фінансової кризи на підприємстві і оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання [15, с. 234].

У даному дослідженні пропонується під діагностикою банкрутства підприємства розуміти ідентифікацію стану суб'єкта господарювання на основі аналізу і синтезу статистичної інформації з метою вчасного виявлення вад та переваг його розвитку, визначення проблемних сфер його діяльності і розроблення превентивних заходів щодо поліпшення такого стану на певному етапі у визначений проміжок часу.

Діагностика проблеми – перший крок на шляху її вирішення чи локалізації. Діагноз проблеми і прогнозування можливого розвитку кризової ситуації в ряді випадків стає процедурою в кілька кроків із прийняттям проміжних рішень. Після етапу діагностики проблеми необхідно визначити перелік чинників, що впливають на стан підприємства. У свою чергу, для попередження кризової ситуації на підприємстві необхідно проводити моніторинг прийнятних значень цих чинників. Застосування методів прогнозування забезпечить можливість передбачення розвитку проблемних ситуацій, а саме надасть можливість своєчасно реагувати на зміни окремих чинників.



Метою діагностики банкрутства є надання необхідних знань для прийняття рішення суб'єкта управління про використання різноманітного методологічного апарату та інструментарію для визначення стану об'єкта управління у невизначеному середовищі функціонування та розроблення комплексу заходів, спрямованих на поліпшення цього стану.

З появою ознак наступу кризової ситуації виникає потреба спрогнозувати хід її розвитку (глибину і тривалість), виконати прогноз витрат і результатів, тобто виявити доцільність і спрямованість заходів для ліквідації явних загроз безпеці існування підприємства. При ухваленні рішення щодо виходу з даної ситуації є дуже важливим спрогнозувати можливість досягнення нової мети, виконання знову встановлених стандартів і виявити ті наслідки (економічного, політичного, екологічного характеру), що очікують підприємство після виходу його з кризи. Для досягнення цілей підприємства з виходу його з кризи необхідно приймати оперативні і стратегічні заходи (рис. 2).



Рис. 2 – Рівні впровадження превентивних заходів запобігання банкрутства підприємства

Авторська пропозиція полягає у тому, що діагностика виконує не тільки відомі три функції: оціночну (визначення стану функціонування об'єкта

управління); спостережну (виявлення можливих змін стану об'єкта); пошукову (визначення можливих заходів покращення або відновлення стану суб'єкта управління), а ще й превентивну, тому що дозволяє своєчасно не тільки виявити ознаки банкрутства, а ще й розробити та впровадити комплекс відповідних запобіжних заходів.

Основними завданнями діагностики підприємства, як превентивного заходу запобігання його банкрутства, на наш погляд, є такі: оцінювання особливостей функціонування підприємства у невизначеному зовнішньому середовищі, виявлення ключових чинників впливу, виділення проблемних сфер і "вузьких місць", оцінювання загрози банкрутства; обґрунтування передумов і чинників, що становлять істотний вплив на внутрішній економічний механізм функціонування підприємства; узагальнення та систематизація знань в галузі оволодіння навичками здійснення діагностики за різними напрямками діяльності підприємства для запобігання банкрутства та забезпечення ефективного управління; проведення експрес-діагностики фінансового стану підприємства; виявлення ознак прихованого банкрутства; виявлення ознак доведення до стану банкрутства; аналіз отриманих результатів; підготовка та обґрунтування конкретних практичних заходів для підвищення ефективності діяльності підприємства у конкурентних умовах через покращення (відновлення) стану функціонування, спрямованого на стабільний розвиток [16].

Вирішення цих завдань дозволяє менеджерам вчасно ідентифікувати можливі загрози та ускладнення в діяльності підприємства у нестабільному ринковому середовищі та на цій основі вживати своєчасних превентивних заходів щодо їх недопущення. Саме це й відіграє важливу роль під час вибору методу оцінювання підприємства та надає перевагу економічній діагностиці порівняно з іншими підходами аналізу й оброблення економічної інформації.

**Висновки.** Таким чином, у статті визначено авторський підхід до діагностики банкрутства підприємства, під яким пропонується розуміти ідентифікацію стану суб'єкта господарювання на основі аналізу і синтезу статистичної інформації з метою вчасного виявлення вад та переваг його розвитку, визначення проблемних сфер його діяльності і розроблення превентивних заходів щодо поліпшення такого стану на певному етапі у визначений проміжок часу. Визначено мету та основні завдання діагностики як превентивного заходу запобігання банкрутства. Виділено рівні впровадження превентивних заходів запобігання банкрутства підприємства.

Перспективами подальших досліджень є аналіз методологічних підходів до проведення діагностики банкрутства. Можливість використання різних методів діагностики дозволяє отримати комплекс принципово нових даних щодо управління об'єктами, що діагностуються, і зробити відповідні висновки щодо його стратегічного розвитку. Практичне використання науково-обґрунтованих підходів до проведення діагностики є одним із головних резервів попередження та запобігання банкрутства підприємства.

Таким чином, необхідно вчасно розпізнавати і забезпечувати прийняття превентивних управлінських рішень, які будуть обумовлювати зниження впливу негативних явищ на стан підприємства. Зміст і результати діагностичних досліджень дозволяють зробити висновок, що вони є одним із найбільш універсальних засобів отримання достовірної інформації про стан і відхилення у розвитку досліджуваного підприємства.

**Список літератури:** 1. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент : учебный курс. *И. А. Бланк* – К. : Ника–Центр, Эльга, 2001. – 528 с. 2. *Василенко В. О.* Антикризове управління підприємством : навч. посібник *В. О. Василенко*. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с. 3. Стратегія і тактика антикризисного управління Под ред. *А. П. Градова, Б. И. Кузина, С.-Петербург*, 1996. – 510 с. 4. *Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства* : монографія За ред. *М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Кончак*. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 144 с. 5. *Костирко Л. А.* Діагностика потенціалу фінансово–економічної стійкості підприємства : монографія *Л. А. Костирко*. – Луганськ: вид–во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 240 с. 6. *Лігоненко Л.О.* Антикризове управління підприємством: теоретико–методологічні засади та практичний інструментарій *Л. О. Лігоненко*. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с. 7. *Терещенко О. О.* Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія *О. О. Терещенко*. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с. 8. *Фомин Я.А.* Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб. пособие для вузов *Я.А. Фомин*. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с. 9. *Костенко Т. Д.* Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. *Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков* та ін. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 400 с. 10. *Кость Я. О.* Процес фінансової діагностики підприємства та етапи його реалізації *Я. О. Кость* Таврійський економічний журнал. – 2008. – №1. – С. 69–73. 11. *Рапопорт В.Ш.* Діагностика управління *В.Ш. Рапопорт*. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 244 с. 12. *Ананькина Е.А.* Контроллинг как инструмент управления предприятием *Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина* ; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 279 с. 13. *Коласс Б.* Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учеб. пособ. *Б. Коласс* Пер. с франц. Под ред. Я. В. Соколова. – М., 2009. – 383 с. 14. *Андрюшко О.Б.* Моделирование диагностики кризисового стану та загрози банкрутства підприємства *О.Б. Андрюшко, М.Р. Горбачовська* Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2006. – № 2 (552). – С. 158-163. 15. *Коваленко Л.О.* Финансовый менеджмент [Текст] : навч. пос. *Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова*. – [3-є вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с. 16. *Соколова Л. В.* Прийняття рішень за результатами аналізу ознак банкрутства виробничого підприємства *Л. В. Соколова, О. Є. Соколов* [Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики] : колективна монографія. У 2 т., Т.2. за заг. ред. Савчук Л. М. Павлоград : АРТ Синтез-Т, 2014. – 429 с. – С. 325–333.

**Bibliography (transliterated):** 1. Blank, I. A. "Finansovyy menedzhment" : uchebnyy kurs. – K. : Nika–Centr, Elga, 2001 - 528. Print. 2. Vasylenko, V. O. "Antykrizyove upravlinnia pidpriemstvom" : navch. posibnyk. – K. : TsUL, 2003 - 504 Print. 3. Gradova, A. P., B. I. Kuzina "Strategiya i takтика antykrizysnogo upravleniya" , p.-Peterburg, 1996 - 510. Print. 4. Kyzym, M. O., V. A. Zabrodskiy, V. A. Zinchenko, Yu. p. Konchak "Otsinka i diahnostryka finansovoi stiiikosti pidpriemstva" : monohrafiia – Kharkov: INZhEK, 2003 - 144. Print. 5. Kostyrko, L. A. "Diahnostryka potentsialu finansovo–ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva" : monohrafiia. – Luhansk: vyd–vo SNU im. V. Dalia, 2003–144 Print. 6. Lihonenko, L.O. "Antykrizyove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko–metodolohichni zasady ta praktychnyi instrumentarii". – K. : KNTEU, 2001 - 580. Print. 7. Tereshchenko, O. O. "Antykrizyove finansove upravlinnia na pidpriemstvi" : monohrafiia. – K.: KNEU, 2004 - 268. Print. 8. Fomyn, Ya.A. "Dyahnostryka kryzysnoho sostoiannya predpriyatya" : ucheb. posobyе dlia vuzov. – Moscow: YuNYTY-DANA, 2003 - 349. Print. 9. Kostenko, T. D., Ye. O. Pidhora, V. p. Ryzhykov "Ekonomicchnyi analiz i diahnostryka stanu suchasnoho pidpriemstva" : navch. posib. – K.: Tsentр navch. literatury, 2005. – 400. Print. 10. Kost, Ya. O. "Protseс finansovoi diahnostryky pidpriemstva ta etapy yoho realizatsii" "Tavriiskiy ekonomichnyi zhurnal". – 2008 – 69–

73. – № 1. Print. 11. Rapoport, V.Sh. "Diagnostika upravleniya". – Moscow: Finansy i statistika, 1991 - 244. Print. 12. Anankina, E.A. p. V. Danilochkin, N. G. Danilochkina "Kontrolling kak instrument upravleniya predpriyatiem"; pod red. N. G. Danilochkinoy. – M. : YuNITI-DANA, 2004 - 279. Print. 13. Kolas, B. "Upravlenie finansovoy deyatelnostyu predpriyatiya". Problemy, koncepcii i metody : ucheb. posob. Per. s franc. Pod red. Ya. V. Sokolova. – M., 2009 - 383. Print. 14. Andrushko, O.B., O.B. Andrushko, M.P. Horbachovska "Modeliuvannia diahnozyky kryzovoho stanu ta zagrozy bankrutstva pidpriemstva" "Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika". – 2006. – № 2 (552). – 158-163. Print. 15. Kovalenko, L.O., L.M. Remnova. "Finansovyi menedzhment" : navch. pos- [3-ye vyd., vypr. i dop.]. - K. : Znannia, 2008. - 483. Print. 16. Sokolova, L. V., O. Ye. Sokolov "Pryiniattia rishen za rezultatamy analizu oznak bankrutstva vyrobnychoho pidpriemstva" [Systemy pryiniattia rishen v ekonomitsi, tekhniitsi ta orhanizatsiinykh sferakh: vid teorii do praktyky] : kolektyvna monohrafiia. U 2 t., T.2. za zah. red. Savchuk L. M. Pavlohrad : ART Syntez-T, 2014. – 429. – 325-333. Print.

Надійшла (received) 18.11.2014

УДК 336.14:352

**Н.В. КУЛІЧЕНКО**, ст. викладач, НТУ «ХПІ»

## **ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ**

У статті розглянуто питання функціонування місцевих бюджетів. Визначено, що бюджетне законодавство спрямовано на фіскальну децентралізацію та зміцнення місцевих бюджетів. Проведено аналіз динаміки надходжень місцевих податків та зборів як основного джерела власних надходжень місцевих бюджетів. Проаналізовано основні показники місцевих бюджетів України, що можуть бути якісними та кількісними критеріями рівня децентралізації з урахуванням зарубіжного досвіду. Визначено негативні тенденції подальшого розвитку автономії органів місцевого самоврядування.

**Ключові слова:** місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки та збори, децентралізація.

**Вступ.** Питання функціонування місцевих бюджетів набувають особливої актуальності на шляху євроінтеграції України. Шляхи реформування місцевих бюджетів постійно знаходяться у полі зору науковців та практиків. Ці питання не втрачають своєї актуальності і у законотворчій діяльності. Формування самостійності місцевих бюджетів визначається їх доходами. Однак на даний час місцеві органи влади не забезпечені достатнім обсягом власних фінансових ресурсів для соціальних та структурних перетворень. Це стримує трансформацію взаємовідносин центру та регіонів в умовах децентралізації управління.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Формування та удосконалення теоретичних основ функціонування місцевих бюджетів досліджували такі вітчизняні вчені як О. Д. Василик, В. М. Геєць, І. В.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є визначення сучасного стану функціонування місцевих бюджетів та обґрунтування необхідності подальшої їх децентралізації.

**Матеріали досліджень.** Функціонування місцевих бюджетів закріплює фінансову самостійність органів місцевого самоврядування, що забезпечується «закріпленням за ними (місцевими бюджетами – авт.) відповідних джерел доходів бюджету, правом відповідних органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети [1, стаття 7]», що відповідає статті 140 Конституції України [2] та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [3].

Посилення економічної спроможності та дієздатності регіонів, децентралізацію управління регіональним розвитком за умови збереження унітарності України визнано базовими пріоритетами реформ [4, с. 7]. Реальним кроком на шляху до децентралізації стало розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [5].

Прийняття у 2010 році нової редакції Бюджетного кодексу України було спрямовано у тому числі і на фіскальну децентралізацію та зміцнення місцевих бюджетів. Рівень фіскальної децентралізації передбачалося збільшувати завдяки зміні структури місцевих податків і зборів. Ця зміна була закріплена у прийнятому у 2011 році Податковому кодексі. Так, структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін за рахунок скорочення їх кількості з 14-ти до 5-ти та за рахунок включення до їх складу єдиного податку. На даний час до переліку місцевих податків і зборів включено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, збір за запровадження деяких видів підприємницької діяльності, туристичний збір. Динаміка надходжень місцевих податків і зборів за 2008-2013 роки наведена в таблиці 1.

Таблиця 1 - Динаміка надходжень місцевих податків і зборів за 2008-2013 рік

Роки	Місцеві податки і збори, млн. грн.	Питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, %	Місцеві податки та збори у % до ВВП
2008	820,0	1,1	0,1
2009	808,6	1,1	0,1

2010	819,4	1,0	0,1
2011	2549,8	2,9	0,2
2012	5456,9	5,4	0,4
2013	7314,1	7,0	0,5

Примітки. Складено за [6].

До місцевих бюджетів України від місцевих податків і зборів у 2013 році надійшло 7,3 млрд грн, що на 34 % більше, ніж у попередньому році. На 30 % зросла і їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів до 7 %. Таке зростання відбувається за рахунок єдиного податку, якого надійшло 6,6 млрд грн., що у 1,4 рази більше за обсяги його надходжень у 2012 році.

Протягом вказаного періоду спостерігається збільшення частки податкових надходжень в структурі доходів місцевих бюджетів. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення надходження єдиного податку.

Ця тенденція є позитивним здобутком законодавчих змін у бюджетно-податковій сфері. Натомість можна вказати на негативні аспекти бюджетної реформи в Україні внаслідок прийняття Бюджетного та Податкового кодексів. На це останнім часом вказують і деякі вчені [7]. Серед основних слід вказати на стійку негативні тенденції до централізації фінансових потоків у бюджетній сфері.

Відомо, що рівень децентралізації піддається кількісним та якісним ознакам. Основними критеріями оцінки рівня децентралізації вважають наступні показники: обсяг видатків місцевих бюджетів до ВВП, частка власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів, місцеві податки та збори у відсотках до ВВП та обсяг міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів.

З метою визначення стану децентралізації у бюджетній сфері України проаналізуємо показники, які наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 - Динаміка показників місцевих бюджетів України за 2007-2013 рр.

Роки	Доходи місцевих бюджетів (з урахуванням трансфертів) у % до ВВП	Доходи місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) у % до ВВП	Видатки місцевих бюджетів (у т.ч. трансферти до державного бюджету) у % до ВВП	Частка доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів) місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету, %	Частка трансфертів з державного бюджету у доходах місцевих бюджетів, %	Частка видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету, %
2007	14,9	8,7	14,5	28,4	41,7	46,4
2008	14,5	8,3	14,7	26,3	43,0	45,0
2009	14,7	7,9	14,9	26,0	46,2	41,4
2010	14,7	7,5	14,8	25,6	48,8	40,2
2011	13,9	6,7	13,9	21,7	52,3	42,8
2012	16,0	7,1	15,8	22,6	55,2	44,9

2013	15,2	7,2	15,1	23,8	52,4	43,1
------	------	-----	------	------	------	------

Примітки: розраховано автором за даними [8].

Обсяг видатків місцевих бюджетів до ВВП вищий за 15% відповідає високому рівню децентралізації. В Європі серед таких держав можна назвати Данію, Іспанію, Італію, Нідерланди, Фінляндію. Показник на рівні 10-15% відповідає середньому рівню децентралізації. До країн, обсяг видатків місцевих бюджетів до ВВП міститься у вказаних межах, можна віднести Польщу, Велику Британію, Угорщину, Францію, Чеську республіку. Цей показник нижчий за 10 % вказує на низький рівень децентралізації. Серед країн, які мають низький рівень децентралізації: Греція, Естонія, Кіпр, Литва, Португалія, Словаччина [9]. Обсяг видатків місцевих бюджетів України у відсотках до ВВП коливався протягом 2007 – 2013 років від 14,5 % у 2007 році до 15,1 % у 2013 році (див. табл. 2). Натомість цей показник включає і фінансування через місцеві бюджети делегованих державою повноважень, а не лише власних потреб територіальних громад.

Частка власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчить про фінансову самостійність суб'єкта місцевого самоврядування. Статтею 69 Бюджетного кодексу України до власних доходів відносяться доходи місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. У свою чергу ці доходи розподіляються на загальний та спеціальний фонд та бюджет розвитку, який є складовою частиною спеціального фонду місцевих бюджетів. Надходження бюджету розвитку включають податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, плату за надання місцевих гарантій, кошти від відчуження майна, 90% коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, капітальні трансферти з інших бюджетів, кошти від повернення кредитів, наданих з відповідного бюджету, та відсотки, сплачені за користування ними та інші надходження.

Відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України, з 1 січня 2011 року надходження єдиного податку зараховують до бюджету розвитку. За результатами 2013 року ці надходження стали основним дохідним джерелом і склали 50,4 % усіх доходів бюджету розвитку [6]. У 2013 році надходження бюджету розвитку місцевих бюджетів (з урахуванням коштів, одержаних із загального фонду бюджету до бюджету розвитку) склали 13,2 млрд грн., що на 7,6 % менше показника минулого року. Це відбулося за рахунок зменшення обсягу коштів, одержаних від загального фонду бюджету до бюджету розвитку.

Право органів місцевого самоврядування встановлювати податкові ставки, а також визначати обсяги надходжень з інших джерел реалізується винятково щодо власних доходів. Власне право на власні доходи та їх регулювання забезпечує автономію органів місцевого самоврядування і не лише кількісно, а й якісно визначає рівень децентралізації у сфері бюджетних відносин. У зарубіжній літературі до власних доходів не відносять доходи від частки у загальнодержавних податках і зборах. Серед країн, у яких частка таких доходів перевищує 50 %, можна назвати Австрію, Бельгію, Данію, Ірландію, Кіпр, Люксембург, Фінляндія,

Франція, Швеція та ін.

Обсяг міжбюджетних трансфертів в структурі доходів місцевих бюджетів свідчить про фінансову автономію місцевого самоврядування. Чим вищий цей показник – тим нижчий рівень фінансової автономії та, відповідно, децентралізації. В Україні цей показник надто високий та має тенденцію до збільшення. Протягом 2007-2013 років частка трансфертів з державного бюджету у доходах місцевих бюджетів України зросла на 10,7 % з 41,7 % у 2007 році до 52,4 % у 2013 році (див. табл. 2).

Ще одним критерієм визначення рівня децентралізації в зарубіжній практиці є показник місцевих податків у відсотках до ВВП. Беручи до уваги цей показник, виділяють три моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування, серед них скандинавська, латинська, ганноверська моделі. Скандинавська модель передбачає, що місцеві податки складають від 10 % до 20 % ВВП і від 20 % до 50 % усіх податків. До країн цієї моделі можна віднести Данію, Швецію, Фінляндію. Відповідно до Латинської моделі обсяг місцевих податків складає 4-6 % ВВП і складає близько 20 % усіх податків. Ці показники характерні для Італії, Франції, Іспанії. Ганноверська модель передбачає, що місцеві податки сягають 1-2 % ВВП і складають 4-5 % усіх податків. Це властиво для Великої Британії, Німеччини, Нідерландів, Польщі [9].

В Україні частка місцевих податків та зборів у відсотках до ВВП протягом 2008-2013 років зросла з 0,1 % у 2008 році до 0,5 % у 2013 році (див. табл. 1).

Отже, на сьогоднішній день власні доходи не є основою поповнення місцевих бюджетів України, основна роль належить трансфертам з державного бюджету.

**Висновки.** Останніми роками прийнято Бюджетний та Податковий кодекси України, у 2014 році прийнято Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Можна сказати, що на даний час в Україні система децентралізації фінансових ресурсів вже сформована, але функціонує не завжди ефективно. Існує необхідність визначення кількісних та якісних критеріїв рівня децентралізації, які Україні повинна досягти, та закріпити їх на законодавчому рівні.

Місцеві податки та збори є основним джерелом власних надходжень місцевих бюджетів. Для посилення їх ролі доцільно не тільки розширити перелік місцевих податків та зборів, а й надати можливість їх регулювати та встановлювати розмір ставок. Адже на рівні місцевих бюджетів завжди існує проблема нереальності справляння того чи іншого податку чи збору. Це залежить від особливостей розвитку регіонів, розвитку промисловості та ін.

Отже, питання децентралізації потребує постійної уваги з боку науковців, практиків та законотворців задля формування оптимальної моделі децентралізації фінансових ресурсів, яка дозволить підвищити якість управління та ефективність використання бюджетних коштів.

**Список літератури:** 1. *Бюджетний кодекс України* від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. *Конституція України* <http://zakon2.rada.gov.ua/law/show/254%k96-вр>. 3. *Закон України «Про місцеве самоврядування в*



Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/lawsshow28097-vr>. **4.** Передумови та практики реалізації реформ на регіональному та місцевому рівнях – К.: НІСД, 2014. – 68 с. **5.** Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. **6.** Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с. **7.** Молдован О.О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ: монографія О.О. Молдован. – К.: НІСД, 2011. – 380 с. **8.** Статистичний збірник: «Бюджет України 2013». – Міністерство фінансів України. – К. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. **9.** Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України [Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К.: TOB «Софія». – 2012. – 128 с.

**Bibliography (transliterated):** **1.** Byudzhetny`j kodeks Ukrayiny` vid 08.07.2010 # 2456-VI [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>. **2.** Konstytuciya Ukrayiny` <http://zakon2.rada.gov.ua/lawsshow254k96-vr>. **3.** Zakon Ukrayiny` «Pro misceve samovryaduvannya v Ukrayini» [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/lawsshow28097-vr>. **4.** Peredumov` ta prakty`ky` realizaciyi reform na regional`nomu ta miscevomu rivnyax – K.: NISD, 2014. – 68 p. **5.** Rozporjadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 01.04.2014 r. # 333-r «Pro sxvalennya Konceptsiyi reformuvannya misceвого samovryaduvannya ta tery`torial`noyi organizaciyi vlady` v Ukrayini» [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>. **6.** Byudzhetny`j monitoryng : Analiz vy`konannya byudzhetu za 2013 rik [Zubenko V. V., Samchy`ns`ka I. V., Rudyk A. Yu. ta in.]; IBSED, Proekt «Zmicznennya miscevoyi finansovoyi iniciaty`vy` (ZMFI-II) vprovadzhennya», USAID. – K., 2014. – 80 p. **7.** Moldovan O.O. Derzhavni finansy` Ukrayiny` : dosvid ta perspekty`vy` reform : monografiya O.O. Moldovan. – K. : NISD, 2011. – 380 p. **8.** Staty`sty`chny`j zbirnyk : «Byudzhet Ukrayiny` 2013». – Ministerstvo finansiv Ukrayiny`. – K. – 2014 [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.minfin.gov.ua>. **9.** Decentralizaciya publichnoyi vlady` : dosvid yevropejs`ky`x krayin ta perspekty`vy` Ukrayiny` [Bory`slavs`ka O., Zaveruxa I., Zaharchenko E., ta in.]; Shvejchars`ko-ukrayins`ky`j proekt «Pidtry`mka decentralizaciyi v Ukrayini – DESPRO. – K. : TOV «Sofiya». – 2012. – 128 p.

*Надійшла (received) 18.11.2014*

## УДК 334.02

*С.В. ГАРМАШ*, ст. викладач, НТУ «ХПІ»

### **ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті аналізується можливість і обґрунтовується необхідність застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства. Основні поняття і концепції логістики відповідають такому ресурсу, як кадри. Їхнє дотримання є умовою для ефективного функціонування системи управління персоналом та дієвого впливу на ефективність роботи усієї економічної системи, навіть в умовах системної кризи, що стала притаманним явищем для усіх

сторін життя українського суспільства. Використання логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства дозволяє оптимізувати потокові процеси в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища з ціллю нарощування конкурентних переваг у сучасних умовах.

**Ключові слова:** логістичний підхід, системний аналіз, система управління, персонал підприємства, оптимізація діяльності, соціально-економічна підсистема, кадрова логістика

---

© С.В. Гармаш, 2014

**Вступ.** В умовах системної кризи, що стала притаманним явищем для усіх сторін життя українського суспільства впродовж усіх років незалежності країни, і як наслідок – існування в умовах невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовищ, гостро стає питання виживання будь-якого підприємства. Це можливе за умов якісної та кількісної гнучкості виробничих систем, а також всіх його підсистем, які, в свою чергу, можуть розгортатися в складні системи, на основі оптимізації діяльності підприємств. В першу чергу це стосується кадрової системи підприємства.

В останні роки отримало розповсюдження анонсування широкого використання логістичного підходу на вітчизняних підприємствах для досягнення додаткових конкурентних переваг за рахунок оптимізації матеріальних, інформаційних та фінансових потоків, що дає змогу мінімізувати загальні витрати, а сукупний економічний ефект від використання логістики створює додаткові конкурентні переваги, що пояснюється наявністю інтегративних якостей, які притаманні логістичним системам. Однак, в умовах глобалізації, при високій конкуренції на світовому ринку, розвитку технологій та економіки у західноєвропейських та американських партнерів-конкурентів перед вітчизняними виробниками стає задача не просто існування, а виживання в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища.

**Актуальність дослідження.** Слід зазначити, що будь-яка організація, і в першу чергу, орієнтована на успіх, прагне найбільш ефективно використовувати потенціал своїх працівників. Ті організації, що мислять та діють на перспективу, створюють необхідні умови для повної віддачі співробітників на роботі, а також для розвитку їхнього потенціалу, який є одним з ключових елементів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Звісно, що сучасний кадровий менеджмент формується на стику наук: теорії та організації управління, психології, соціології, конфліктології, етики, економіки праці, трудового права, політології та ін. В зв'язку з цим, використання логістичного підходу в управлінні персоналом організації є доречним, оскільки воно зумовлене процесами розвитку комунікацій и ускладнення бізнесу [1]. А використання логістичних концепцій дозволяє поєднати зусилля персоналу підприємства і структурних підрозділів в оптимізації та управлінні як матеріальними, інформаційними і фінансовими потоками, так і трудовими ресурсами підприємства.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є обґрунтування можливості та необхідності використання логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства для оптимізації потокових процесів в умовах динамічної

невизначеності факторів зовнішнього середовища з ціллю нарощування конкурентних переваг у сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питаннями управління персоналом, використання логістичних принципів для управління кюнкурентоспроможністю підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та іноземних вчених і практиків, таких як Маслов Є.В., Кібанов О.Я., Шекшня Т.Ю., Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф., Портер М., Окландер М.А., Крикавський Є.В., Сергєєв В.І., Мансуров Р.С., Кормів Н. Г., Мочерний С.В., Анікін Б.О., Міротін Л.Б., Багієв Г.Л., Новіков О.І., Єршова М.Л. та ін. Проте, питання використання логістичного підходу в вирішенні економічних завдань, зокрема, в управлінні людськими ресурсами, є недостатньо вивченими і тому потребують подальшого опрацювання.

**Матеріали дослідження.** Звісно, що управління – це процес планування, організації, мотивації та контролю по формулювання і досягнення цілей організації [2]. А управління персоналом – область знань і практичної діяльності, яка направлена на забезпечення організації якісним персоналом, здатним виконувати доручені йому трудові функції та оптимальне його використання. Управління персоналом є невід’ємною частиною якісних систем управління організації [3].

Слід відмітити різноманітні визначення поняття «логістичне управління», які наведені у табл. [4].

Таблиця – Визначення поняття «логістичне управління»

Автор	Визначення
Крикавський Є.В.	Логістичний менеджмент – менеджмент в логістичних системах на засадах теорії логістики [5].
Панасюк Б.Я.	Логістичне управління полягає в цілеспрямованому впливі на логістичні потоки з метою синхронізації їхньої взаємодії і досягнення ефекту синергізму [6].
Струтинська І.В.	Логістичне управління – це процес приведення інфраструктури підприємства до стану рівноваги або досягнення цілей з ефективного забезпечення та обслуговування логістичних процесів та операцій на підприємстві [7].
Забурання Л.В.	Логістичне управління – це процес цілеспрямованого впливу на логістичні потоки з метою балансування їхнього руху і досягнення ефекту синергізму [8].
Мочерний С.В.	Логістичне управління – це процес формулювання стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта [9].
Фролова Л.В.	Логістичне управління як цілеспрямований вплив на просторово-часове балансування бізнес-процесів, пов’язаних з

формуванням потоків матеріальних і нематеріальних цінностей, метою якого є ефект синергізму, що проявляється в чистому грошовому потоці підприємства [10].
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «логістичне управління» дозволяє навести узагальнене визначення цього поняття: логістичне управління – це такий підхід організації діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах логістики, характеризується системною комплексністю управління товарно-матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками задля досягнення ефекту синергії з метою задоволення потреб підприємства та запитів споживачів з мінімальними витратами ресурсів та часу [4].

Виникає питання доцільності застосування логістичних принципів у системі управління персоналом з точки зору пошуку нових шляхів ефективної діяльності будь-якого підприємства, особливо, в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища.

Якщо кадрове переміщення достатньо систематизоване, то має наявність потік людських ресурсів, яким можна ефективно керувати, орієнтуючись на технології логістики. На користь цього говорить визначення логістики, як планування, виконання і контролю руху і розміщення людей і/або товарів, а також підтримуючі дії, пов'язані зі схожим рухом і розміщенням, у межах економічної системи, яка була створена для досягнення своїх специфічних цілей [11].

Отже, якщо існує логістична система, метою якої є досягнення поставлених специфічних цілей, то повинно виконуватися «шість правил логістики», які можна адаптувати до системи управління персоналом будь-якого підприємства:

1) потрібний продукт – потрібний персонал; 2) необхідної якості – необхідної кваліфікації та з необхідними професійними навичками; 3) в необхідній кількості – в необхідній кількості; 4) необхідно доправити в потрібне місце – необхідно, щоб працював на конкретних робочих місцях; 5) в зазначений час – в зазначений час; 6) з мінімальними витратами - з мінімальними витратами [12].

Вочевидь, основні поняття і концепції логістики відповідають такому ресурсу, як кадри. Дотримання цих «правил» є умовою для ефективного функціонування системи управління персоналом та впливають на ефективність роботи усієї економічної системи.

Отже, мова вже може йти про кадрову логістику, яка є розділом логістики, у якому вивчається оптимізація потоків трудових ресурсів підприємств і галузі в цілому. Кадри характеризуються високим ступенем рухливості, тому поняття потоку трудових ресурсів сповна розкриває необхідність постійного відстеження і управління змінами в людських ресурсах. Як будь-який вид ресурсів, кадри повинні поступати у логістичні системи (прийматися на роботу), розвиватися і використовуватися в них (виконувати свої службові обов'язки, навчатися, пересуватися на інші посади) і виходити за межі системи (звільнятися). Таким чином, кадрова логістика організації має чотири основних напрямки:

1) оптимізація вхідних потоків у відповідності з потребами фірми; 2) використання кадрів; 3) розвиток кадрів; 4) звільнення кадрів.

Кожен з цих напрямків кадрової логістики можна представити у вигляді визначених задач управління. При такому підході логістика повинна забезпечити оптимальний баланс між вхідним і вихідним потоками для того, щоб кадровий потенціал підприємства розвивався у відповідності з розвитком цього підприємства [1].

Виходячи з правомірності застосування логістичного підходу до системи управління кадрами на підприємстві, можна означити ціль кадрової логістики будь-якої організації: забезпечити підприємство потрібними кадрами потрібної кваліфікації у потрібний час (виходячи з потреби у людських ресурсах на даний момент і на перспективу), у необхідній кількості і у потрібному місці (для виконання конкретних робіт), необхідними структурним підрозділам підприємства, з оптимальними витратами (на оплату праці та інші витрати на утримання персоналу). Отже, управління кадровою логістикою підприємства – це системний, планомірно організований вплив на процеси формування, розподілу, перерозподілу кадрів підприємства, на створення умов для використання трудових якостей робітників у цілях забезпечення ефективного функціонування підприємства і всебічного розвитку його кадрів [1].

Інформатизація суспільства додає особливу значущість менеджменту персоналу управління. Відбувається перехід від концепції людських ресурсів до концепції людського капіталу, коли робітники підприємства розглядаються як людські активи, здатні принести реальний прибуток [13].

Останнім часом основними проблемами управління стали оцінка і облік вартості людських ресурсів підприємства; управління багатонаціональними колективами; виявлення кадрових технологій, які здатні збільшити ефективність підприємства. Суттєві зміни мають місце і в методах роботи кадрових служб. Нові інформаційні технології (експертні системи, інтернет-технології, MRP-системи, системи автоматизації обертання документів) значно спрощують та прискорюють виконання обов'язків робітниками відділів кадрів. Рішення, які вони приймають, становляться більш обґрунтованими. Наприклад, інтернет-технології допомагають віртуалізувати процеси управління персоналом, що є важливим для багатонаціональних компаній, а також скоротити витрати на кадри (на найм нових робітників, транспорт). MRP-системи (системи планування ресурсів підприємства) у сфері управління людськими ресурсами підприємства дозволяють дослідити тенденцію еволюції трудових ресурсів, забезпечують порівняльний аналіз за підрозділами підприємства та з підприємствами-конкурентами, проводять стратегічну оцінку впливу на фінансові показники організації її кадрової політики, будують моделі кадрової роботи [13].

Зазначені процеси можуть дієво проявитися не тільки у стабільній ситуації зовнішнього та внутрішнього середовищ, але і мають місце під час суттєвих якісних перетворень у всіх сферах суспільного життя, які зараз широко декларуються у країні. У новій економіці пріоритетними цінностями є знання,

технології, інновації, кадри. Домінування інтелектуального, гуманітарного, культурного факторів являються головними ознаками нової перспективної економічної моделі.

**Висновки.** Виявлено, що економічний та соціальний ефект від застосування логістичного підходу до управління кадрами включає наступні складові: зменшення витрат на відбір, адаптацію і підвищення кваліфікації робітників; підвищення ступеню задоволеності роботою у персоналу; збільшення оперативності виконання завдань співробітниками організації; підвищення якості управлінських рішень, що приймаються; збільшення вартості людського капіталу організації; збільшення адаптивності системи управління персоналом підприємства. А системний підхід, притаманний логістиці, дозволяє комплексно вивчати явища та об'єкти як цілісної логістичної системи, так і окремих її елементів (підсистем) з ціллю ліквідації невідповідностей між цілями логістичної системи і її окремих елементів, між різними суб'єктами (різними логістичними системами), оскільки логістична кадрова система, як соціально-економічна підсистема, управляє та регулює якісні і кількісні показники праці персоналу та знаходиться у комплексному зв'язку з можливістю ефективної діяльності підприємства в цілому.

**Список літератури:** 1. *Кормив Н. Г.* Применение кадровой логистики в управлении персоналом организации. Источник: <http://ros-nedvigimost.rupublikaciya-polnaya1587>. 2. *Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури.* Основы Менеджмента (Management) = Management пер. Л. И. Евенко. — М.: Дело, 1997. — 704 с. 3. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление\\_персоналом](https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление_персоналом). 4. *Удовичука М.В., Гелевачук З.Й.* Логістичне управління підприємством: теоретичний аспект. - Криворізький національний університет. Джерело: [http://www.rusnauka.com3\\_ANR\\_2014Economics6\\_156225.doc.htm](http://www.rusnauka.com3_ANR_2014Economics6_156225.doc.htm) 5. *Крикавський Є.В.* Логістика. Основи теорії: підручник [для студ. вищ. навч. закладів] Євген Васильович Крикавський – Л.: Національний університет "Львівська політехніка", Інтелект-Захід, 2004. – 416 с. 6. *Панасюк Б.Я.* Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи Б. Панасюк Галицький економічний вісник. — 2012. — №3(36). — с.166 - 170. 7. *Струтинська І.В.* Проблеми логістичного управління підприємствами І.В.Струтинська Наука й економіка. Менеджмент і маркетинг. – 2010. - № 4 (20). 8. *Забурання Л.В.* Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку [Текст]Л.В.ЗабуранняСталій розвиток економіки. – 2010.-№7.-С.120-123. 9. *Мочерний С.В.* Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с. 10. *Фролова Л.В.* Механізми логістичного управління торговельним підприємством: [монографія] Лариса Володимирівна Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с. 11. *ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805.* – Brussels: European Certification Body for Logistics, 2004. – 15 p. 12. *Корпоративная логистика в вопросах и ответах под общ. и науч. ред. проф. В.И.Сергеева* - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра – М., 2013, - 634с.

**Bibliography (transliterated):** 1. *Kormiv N.G.* *Primenenie kadrovoi logistiky v upravlenii personalom organizatsii.* Istochnik: <http://ros-nedvigimost.rupublikaciya-polnaya1587>. 2. *Maikl Meskon, Maikl Al'bert, Franklin Hedouri.* *Osnovy Menedzhmenta (Management) = Management* per. L.I. Evenko. – Moscow: Delo, 1997. — 704 p. 3. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Upravlenie\\_personalom](https://ru.wikipedia.org/wiki/Upravlenie_personalom). 4. *Udovitska M.V., Helevachuk Z.Yo.* *Logistychno upravlinnya pidpryemstvom: teoretychnyi aspekt.* – Krivorizhs'ryi natsional'nyi universytet. Dzherelo: [http://www.rusnauka.com3\\_ANR\\_2014Economics6\\_156225.doc.htm](http://www.rusnauka.com3_ANR_2014Economics6_156225.doc.htm) 5. *Krykavsk'kyi E.V.* *Lohistyka. Osnovy teorii: pidruchnyk [dlya stud. vytsch. navch. zakladiv]* Evhen Vasyly'ovych Krykavsk'kyi – L.: Natsional'nyi universytet «L'vivs'ka politehnika», Intelekt-Zahid, 2004. – 416 p. 6. *Panasyuk B.Yu.* *Lohistychno upravlinnya pidpryemstvom: sumist' i osnovni pryntsypy* B. Panasyuk Halys'kyi visnyk. — 2012. — №3(36). — p.166 - 170. 7. *Strutyns'ka I.V.* *Problemy lohistychnogo upravlinnya pidpryemstvom*

I.V. Strutyns'ka Nauka i ekonomika. Menedzhment i marketing. – 2010. - № 4 (20). **8.** Zaburanna L.V. *Lohistychne upravlinnya pidpryemstvom: sutnist' ta peredumovy rozvytku* [Tekst] L.V. Zaburanna Stalyi rozvytok ekonomiky. - 2010.-№7. - p.120-123. **9.** Mochernyi p.V. *Ekonomichna entsyklopediya: U tr'okh toma*Kharkov T. 2. Redkol.: p.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. - K.: Vydavnychiy tsentr «Akademiya», 2000. – 864 p. **10.** Frolova L.V. *Mekhanizm lohistichnogo upravlinnya torgovel'nykh pidpryemstvom*: [monografiya] Larysa Volodymirivna Frolova. – Donets'k: DonDUET im. Tugan-Baranovs'kogo, 2005. – 322 c. **11.** *ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805.* – Brussels: European Certification Body for Logistics, 2004. – 15 p. **12.** *Korporatyvna logistyka v voprosakh i otvetakh* pod obtsch. i nauch. red. prof. V.I. Sergeeva. – 2-e izd., pererab i dop. – Moscow: Infra – M., 2013, - 634 p.

*Надійшла (received) 19.11.2014*

## **УДК 330.13**

**О.Ю. АНТИПЦЕВА**, ст. викладач Української інженерно-педагогічної академії, Харків

### **АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РЕАЛІЗАЦІЇ МОТИВАЦІНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ**

У статті розглянуто підходи до оцінки рівня фінансового розвитку підприємства та рівня реалізації мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком. Проведено порівняльний аналіз методів оцінки. Доведено, що в умовах розвитку економіки знань для управлінського апарату підприємств важливим є з'ясування не лише рівня мотиваційних можливостей розвитку організаційно-управлінського апарату, але й дослідження імовірного впливу мотиваційних факторів підприємства на результати його фінансового розвитку, що можливе за рахунок реалізації інтегральних методів оцінки. Обґрунтовано включення комплексу методів до аналітичного інструментарію оцінки рівня фінансового розвитку підприємства за умов реалізації мотиваційно-орієнтованого управління.

**Ключові слова:** підприємство, фінансовий розвиток, мотиваційні фактори, мотиваційно-орієнтоване управління, аналітичний інструментарій, методи оцінки, інтегральний метод оцінки.

**Вступ.** Сьогоднішні умови розвитку економіки країни вимагають безперервної адаптації методів та підходів до оцінки фінансового стану та фінансового розвитку вітчизняних підприємств до стрімких змін економічного простору. Особливо актуальним є питання урахування в процесі оцінки та побудови інструментарію та методичних підходів з урахуванням специфіку здійснення управлінських процесів в умовах економіки знань, які зумовлюють актуалізацію мотиваційних елементів управління та розвитку. Світовий досвід країн, де відбувається перехід управлінських технологій до урахувань позицій економіки знань, основним заходом щодо удосконалення процесу їх фінансового розвитку, установлює орієнтацію на підвищення зацікавленні організаційно-

управлінського апарату в максимізації фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Це викликає необхідність зосередження ключових завдань оцінки фінансового розвитку підприємств на забезпеченні конкурентоспроможності колективу на основі мотиваційного підходу, в поєднанні з конкретизованим підходом оцінки безпосередньо рівня фінансового розвитку. Зазначене вище обумовлює необхідність формування комплексного та фундаментального підходу до оцінки рівня фінансового розвитку підприємства за умов реалізації мотиваційно-орієнтованого управління.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Проблеми урахування мотиваційних факторів впливу у функціонуванні та розвитку підприємств висвітлені у роботах Кузьміна О. Є. [1], Стахів О.В. [2].

---

© О.Ю. Антипцева, 2014

Вивченню та розробці підходів до оцінки рівня фінансового розвитку суб'єктів господарювання присвятили свої наукові праці такі вчені, як Харсеїва А.В. [3], Федорук О. В. [4], Ахрамейко А. [5], Силич М.[6]

Відаючи належне науковій та практичній значимості праць зазначених вчених, слід зазначити недостатню глибину розкриття питання фінансового розвитку підприємства за умов мотиваційно—орієнтованого управління в умовах активного впровадження парадигми економіки знань в контексті необхідності модернізації системи управління сучасним вітчизняним підприємством.

**Метою** дослідження є науково-теоретичне обґрунтування аналітичного інструментарію оцінки рівня фінансового розвитку підприємства за умов урахування мотиваційної компоненти, як передумови модернізації управління як цілеспрямованого процесу, що базується на принципах економіки знань.

**Постановка проблеми.** Складність соціально-економічної ситуації в Україні негативно позначається на адаптації вітчизняних підприємств до умов розвитку економіки знань. Масштабність проблем доводить необхідність розробки комплексного підходу до оцінки фінансового розвитку підприємства та мотиваційної компоненти процесу управління.

**Матеріали досліджень.** На думку багатьох учених, мотивація персоналу повинна базуватися на вивченні потреб кожного окремо взятого працівника і носити індивідуальний характер.

На думку О. Є. Кузьміна [1], для оцінки мотиваційної компоненти фінансового розвитку та управління ним доречно використовувати інтегральний метод, який полягає в оцінюванні рівня використання кожної з вищевказаних складових мотиваційного потенціалу підприємства за певним набором коефіцієнтів (показників), що у сумарному підсумку формують значення часткового інтегрального показника за цією ж складовою. Натомість на основі часткових інтегральних показників оцінювання складових мотиваційного потенціалу формується зведений інтегральний показник використання мотиваційного потенціалу підприємства в цілому. Залежність між інтегральним показником



використання мотиваційного потенціалу підприємства ( $u$ ) та виручкою від реалізації продукції ( $y$ ) досліджуваних підприємств можна описати такою однофакторною моделлю:

З метою виявлення найвпливовіших складових мотиваційного потенціалу підприємства на обсяг виручки від реалізації продукції було побудовано багатофакторну модель виду:

$$y = b_0 + b_1 \times x_1 + b_2 \times x_2 + b_3 \times x_3 + b_4 \times x_4 + b_5 \times x_5 + e, \quad (1)$$

де  $x_1 \div x_5$  – часткові інтегральні показники оцінювання кожної із складових мотиваційного потенціалу підприємства.

З метою оцінки результативності проведених мотиваційних заходів Стахів О.В. [2] запропонувала формулу для розрахунку мотиваційного потенціалу працівника. Вона впливає з того, що мотиваційний потенціал характеризує готовність працівника до максимальної трудової віддачі, розвитку конкурентоспроможності, реалізації в роботі набутих знань, здібностей, умінь, навичок. Мотиваційний потенціал працівника через ступінь задоволеності мотиваційних потреб визначається за формулою:

$$M_{\text{пр}} = C_1 + C_2 + C_3 \dots + C_{12}, \quad (2)$$

де:  $C_1, C_2, C_3 \dots C_{12}$  – значення ступеня задоволеності дванадцяти мотиваційних факторів працівника.

Отже, виходячи з аналізу економічної літератури, можна стверджувати, що погляди вчених-економістів мають різні вектори економічної думки щодо кількісної та якісної оцінки мотиваційної компоненти.

Однак, для забезпечення доцільності функціонування системи мотивації в процесі управління фінансовим розвитком, необхідно розглядати підходи до оцінки фінансового розвитку підприємства як обов'язкової передумови, потрібної для ефективної реалізації аналітичного інструментарію.

Харсеїва А.В. [3] пропонує для оцінки рівня фінансового розвитку підприємства використовувати системний підхід, який полягає в послідовній реалізації декількох етапів. На його першому етапі здійснюється аналіз структури вартості майна та коштів, вкладених в нього. На другому етапі аналізуються склад, структура і вартість майна з позицій його ліквідності. На третьому етапі визначається ступінь фінансової стійкості підприємств за такими критеріями, як його забезпеченість власними оборотними засобами, фінансова незалежність, раціональність використання чистої прибутку та амортизації. На четвертому етапі оцінюється ефективність використання майна підприємства, рентабельність і конкурентоспроможність. На заключному етапі аналізу обґрунтовується доцільність розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на поліпшення фінансового стану підприємства.

Федорук О. В. [4] у своїх дослідженнях обґрунтовує доречність використання індикаторного методу, відповідно до якого інтегральний показник формується на основі опису досліджуваного об'єкта, який характеризується великою кількістю ознак, меншим числом інформативних показників. Агрегування ознак в одну інтегральну оцінку ґрунтується на так званій "теорії адитивної цінності", згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових

**Результати досліджень.** Враховуючи викладене, можна дійти висновку, що роль мотиваційної компоненти в процесі забезпечення ефективності фінансового розвитку підприємства та безпосередньо в управлінні підприємством полягає в підвищенні ефективності механізму управління шляхом координації дій організаційно-управлінського апарату, інформаційно-аналітичної, методичної та інструментальної підтримки процесу прийняття управлінських рішень та максимізації рівня зацікавленості персоналу у власному інтелектуальному та загальному фінансовому розвитку підприємства в цілому.

Для здійснення аналізу підходів до оцінки фінансового розвитку підприємства проведено порівняльний аналіз методів та підходів до оцінки, що наведено в табл.

Таблиця - Характеристика методів оцінки рівня фінансового розвитку підприємства

№	Автор	Назва методу	Характеристика	Переваги
1	2	3	4	5
1	А. Ах - ромейко , Б.Железко , Д. Ксеневіч [3]	Агрегована оцінка	Виробляється комплексна оцінка напрямків діяльності підприємства з метою побудови агрегованої оцінки фінансового стану підприємства . Застосовується широкий набір показників з метою всебічного вивчення фінансового стану	Можливість оперативно отримувати результати в управлінні підприємством при трансформаційних змінах
2	М.Сіліч , Н. Хабі - булина , З. Горбатюк [4]	Статистичний експрес-аналіз	Оцінка стану підприємства по відповідності структури капіталу , що характеризує зміст власності , структурі економічних активів , розкривала форми втілення власності.	Можливість застосування для оперативного прогнозування стійкості підприємства при стрімких змінах показників
3	М.Сіліч , Н. Хабібуліна , З. Горбатюк [4]	Динамічний експрес-аналіз	Дозволяє визначити комплексну характеристику зміни фінансово - економічної стійкості підприємства за звітний період, що враховує не тільки характер динаміки, а й початковий і кінцевий стан стійкості .	Можливість визначення динамічних змін показників

4	Т.М. Гладченко [5]	Індикаторний підхід	Полягає в порівнянні фактичних значень показників фінансової безпеки з пороговими значеннями індикаторів її рівня.	Можливість комплексного всебічного визначення тенденцій розвитку
5	А.В.Харсеїва [5]	Системний підхід	На його першому етапі здійснюється аналіз структури вартості майна та коштів, вкладених в нього. На другому етапі аналізуються склад, структура і вартість майна з позицій його ліквідності. На третьому етапі визначається ступінь фінансової стійкості підприємств за такими критеріями, як його забезпеченість власними оборотними засобами, фінансова незалежність, раціональність використання чистої прибутку та амортизації.	Можливість оцінки розвитку підприємства як системи окремих елементів

Закінчення табл.

1	2	3	4	5
6	А.О.Пешков а [6]	Рейтингова оцінка з урахуванням класифікації підприємств а за ступенем ризику	Підприємства класифікують за ступенем ризику, по кожному класу розраховуються граничні рейтинги фінансового стану підприємства. Значення граничних рейтингів визначають на основі даних зведених балансів і звітів про фінансові результати досліджуваних підприємств	Порівняльний характер, бо враховується і зіставляються реальні показники всіх конкурентів
7	А.О.Пешков а [6]	Рейтингова оцінка на основі формули середньоквадратичного відхилення	Порівняння рекомендують проводити не із середньою величиною, а з оптимальним значенням. Розглядають тільки ті відхилення, які характеризують негативну тенденцію. Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним відхиленням показників	. Для оцінки використовують найбільш важливі показники фінансової діяльності, застосовувані на практиці в ринковій економіці, враховує результати всіх конкурентів
8	А.О.Пешков а [6]	Комплексна кількісна оцінка	Відбувається моделювання локального показника по групі фінансової стійкості, по групі ліквідності, моделювання узагальнюючого показника фінансового стану підприємства	Дозволяє провести багатогранне прогнозування фінансового стану підприємства. з урахуванням впливу факторів
9	О. В. Федорук [7]	Інтегральна оцінка	Інтегральний показник формується на основі опису досліджуваного об'єкта, який характеризується великою кількістю ознак, меншим числом інформативних показників. Агрегування ознак в одну інтегральну оцінку ґрунтується на так званій "теорії адитивної цінності", згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових	Дозволяє отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому.

Отже, виходячи з результатів порівняльного аналізу підходів вчених-економістів до методів оцінки фінансового розвитку підприємства та щодо проведення кількісного та якісного аналізу мотиваційної компоненти процесу управління фінансовим розвитком, встановили, що

Варто зазначити, що в умовах розвитку економіки знань для управлінського апарату підприємств важливим є з'ясування не лише рівня мотиваційних можливостей, якими вони володіють, але й дослідження

імовірного впливу мотиваційних факторів підприємства на результати його фінансового розвитку, що можливе за рахунок реалізації інтегральних методів оцінки. Саме ці методи дозволяють отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому з позиції урахування значень часткових показників рівня реалізації мотиваційно-орієнтованого управління. Суть інтегрального методу полягає в оцінюванні рівня використання кожної з вищевказаних складових мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком підприємства за певним набором коефіцієнтів (показників), що у сумарному підсумку формують значення часткового інтегрального показника за цією ж складовою. Натомість на основі часткових інтегральних показників оцінювання складових мотиваційної компоненти та часткових показників фінансового значення, формується зведений інтегральний показник рівня фінансового розвитку підприємства за умов реалізації мотиваційно-орієнтованого управління підприємством в цілому.

**Висновки.** Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що запропонований аналітичний інструментарій дозволяє дослідити закономірності зміни результативного показника фінансового розвитку підприємства за умов урахування мотиваційно-орієнтованого управління, залежно від зміни значень різних факторів (зведеного інтегрального показника використання мотиваційної компоненти).

Це дозволяє визначити позитивний і негативний вплив мотиваційних факторів на величину результативного показника, і, своєю чергою, вчасно скоригувати дії керівників підприємств для прийняття оптимальних управлінських рішень. Подальші дослідження заданому напрямку наукових досліджень можуть бути спрямованими на розробку методичного забезпечення реалізації діагностики рівня фінансового розвитку підприємства за умов реалізації мотиваційно-орієнтованого управління у перспективному періоді з метою виявлення тенденцій його розвитку.

**Список літератури:** 1. *Горбань В.Б.* Оцінювання впливу мотиваційного потенціалу підприємства на основні показники його фінансово-господарської діяльності О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, В.Б. Горбань Регіональна економіка. – 2012. – №2. – С. 89 – 98. 2. *Стахів О.В.* Оцінка мотиваційного потенціалу персоналу підприємства в контексті реалізації вимог міжнародного стандарту управління якістю ISO 9001:2000 О.В.Стахів Економіка і держава. – 2007. – №7. – С. 79–81. 3. *Ахрамейко А.* Агрегированная оценка финансового состояния предприятия А. Ахрамейко, Б. Железко, Д Ксенович Экономический вестник (ЭКОВЕСТ) - 2001- №3 – С. 23-26. 4. *Хабибулина, Н. Ю.* Информационная система оценки финансово-экономического состояния предприятия Н. Ю. Хабибулина, М. П. Силчч, З. В. Горбатов Вестник Томского государственного университета. - 2004. - Т. 284. - С. 90-95. 5. *Харсеева, А.В.* Подходы к изучению финансового состояния предприятия. Финансы и кредит. – 2011. – 5 с.; СПб.: Питер, 2003. – С. 56-59. 6. *Пешкова А.А.* Анализ методов оценки финансовой устойчивости предприятия А.А. Пешкова Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2009. – №2. – С. 78-82. 7. *Федорук О. В.* Інтегральна оцінка фінансового стану підприємств із застосуванням моделі когнітивної діагностики імовірності банкрутства О. В. Федорук Економіка розвитку. – 2013. – №1. – С. 118–122. 8. *Блажевич О. Г.* Финансовая безопасность предприятий: определение минимально необходимого уровня О. Г. Блажевич Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2010. — №3 (8). — С. 25—31.

**Bibliography (transliterated):** 1. *Horban' V.B.* Otsinyuvannya vplyvu motyvatsiynoho potentsialu pidpryyemstva na osnovni pokaznyky yoho finansovo-hospodars'koyi diyal'nosti O.Ye. Kuz'min, R.V. Feshchur, V.B. Horban' Rehional'na ekonomika. – 2012. – # 2. - P. 89 – 98. 2. *Stakhiv O.V.* Otsinka motyvatsiynoho potentsialu personalu pidpryyemstva v konteksti realizatsiyi vymoh mizhnarodnoho standartu upravlinnya yakisty ISO 9001:2000 O.V.Stakhiv Ekonomika i derzhava. – 2007. – # 7. – С. 79–81. 3. *Akhrameyko A.* Ahrehyrovannaya otsenka finansovoho sostoyannya predpryyatyya A. Akhrameyko, B. Zhelezko, D. Ksenevych Ekonomicheskyy vesnyk (ЭКОВЕСТ) - 2001- #3 - P. 23-26. 4. *Khabybulyna, N. Yu.* Ynformatsyonnaya sistema otsenky finansovo-ekonomicheskoho sostoyannya predpryyatyya N. Yu. Khabybulyna, M. P. Sylych, 3. V. Horbatok Vestnyk Tomskoho hosudarstvennogo unyversyteta. - 2004. - T. 284. - p. 90-95. 5. *Kharseeva, A.V.* Podkhody k yzuchennyu finansovoho sostoyannya predpryyatyya. Fynansy y kredyt. – 2011. – 5 p.; SPb.: Pyter, 2003. - P. 56-59.- 6. *Peshkova A.A.* Analiz metodov otsenky finansovoy ustoychyvosti predpryyatyya A.A. Peshkova Vestnyk Tahanrozhskoho ynstytuta upravlennya y ekonomyky. – 2009. – #2. \_S. 78-82. 7. *Fedoruk O. V.* Intehral'na otsinka finansovoho stanu pidpryyemstv iz zastosuvannyam modeli kohnityvnoyi diahnozyky imovimosti bankrutstva O. V. Fedoruk Ekonomika rozvytku. – 2013. – #1. - P. 118–122. 8. *Blazhevych O. H.* Fynansovaya bezopasnost' predpryyaty: opredelenye mynymal'no neobkhdymoho urovnya O. H. Blazhevych Naukovyy visnyk: finansy, banky, investytsiyi. — 2010. — # 3 (8). —p. 25—31.

*Надійшла (received) 19.11.2014*

## УДК 347. 775

**Є.В. КОВАЛЬОВ**, д-р.екон.наук, проф., Харківський національний університет внутрішніх справ, Харків

### ОРГАНІЗАЦІЙНА ФОРМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Визначено, що для сучасного економічного становища України збереження переважно сировинного напрямку господарської діяльності має високий рівень економічної небезпеки. Доведено - перспективною організаційною формою підприємства, спроможного забезпечити інноваційний розвиток, конкурентоспроможність на світових ринках і зміцнення економічної безпеки України, є українська корпорація.

**Ключові слова:** підприємство, економічна безпека держави, «сировинна» економіка, інноваційний розвиток, корпорація.

**Вступ.** В умовах неослабної присутності в світовій економіці кризових явищ, загострення конкуренції, боротьби за природні ресурси і для України остаються актуальними задачі ефективного економічного зростання і посилення економічної безпеки держави.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Найбільш вагомі результати досліджень напрямків економічного розвитку та економічної безпеки держави мають вчені: В.Геєць, О.Амоша, О.Білорус, А.Чухно, А.Гальчинський, Л.Зотов, В.Семіноженко, В.Мунтян, В.Федоренко, Л.Федулова, О.Бандурка, Г.Пастернак-Таранущенко.

**Метою статті** є визначення можливих негативних наслідків «сировинного» напрямку розвитку економіки, розробка заходів з ефективного

---

© С.В. Ковальов, 2014

і швидкого їх подолання. Основна увага приділена встановленню перспективної організаційної форми підприємства - міжнародної корпорації українського формування, здатної забезпечити швидкий інноваційний розвиток країни.

**Постановка проблеми.** Велика економічна небезпека для нашої держави криється у тому, що сучасна економіка України має сировинну направленість розвитку. Основною експортною галуззю України є металургійна промисловість. Близько 40% валютних надходжень країни забезпечує металургійний сектор [ 1 ]. Більш як 23 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси [ 2, с. 7 ]. В останні роки Україна також виходить на передові позиції у світі з продажу на експорт аграрної сировини – не переробленого зерна. Україна нині є лідером з експорту ячменю, має третю позицію з експорту кукурудзи і п'яту – з експорту пшениці [ 3 ]. Конкурентоздатність сировинного напрямку розвитку економіки підтримується низькою вартістю продукції - цьому сприяє застосування дешевої, відносно кваліфікованої робочої сили. Якщо в європейських країнах заробітна плата становить 60-70% ВВП, то в нас – лише 20-25% [ 4 ].

Зростання виробництва та продажу продукції сировинних галузей вважаємо не тільки стратегічно безперспективним, але і економічно небезпечним з кількох причин:

а) у теперішній час Україна має не настільки великі природні ресурси, щоб їх продавати у вигляді сировини, обкрадаючи наступні покоління;

б) «сировинна» економіка виробляє продукцію з низькою доданою вартістю переважно за неперспективними, брудними або шкідливими технологіями, що знижує можливості майбутнього технологічного і взагалі швидкого економічного розвитку країни;

в) Україна має ще достатній економічний потенціал для переробки власних природних ресурсів у конкурентоспроможну прибуткову продукцію;

г) виробництво сировини і матеріалів обмеженої номенклатури, але у великих обсягах, лишає економіку України «гнучкості», створює, особливо в кризові періоди, сильну залежність від умов міжнародних ринків.

**Матеріали досліджень.** Світові пропорції розвитку галузей економіки зовсім інші, ніж в Україні. Прогресивнішою стає галузева структура світової промисловості, в якій перші місця посідають: машинобудування (40% усієї продукції), хімічна промисловість (більше як 15%), харчова (14%), легка промисловість (9%), металургія (7%). Найбільш швидко зростаючою галуззю залишається електронна й електротехнічна промисловість [ 2, с. 5 ]. Таким чином, сировинний напрямок розвитку сучасної української економіки є не тільки

неперспективним, але і суперечить світовим економічним тенденціям та несе велику економічну небезпеку майбутньому нашої країни. Де вихід з небезпечного шляху, по якому продовжує рухатись Україна?

Основним, світова економіка вибирає не сировинний, а інноваційний напрямок розвитку.

В розвинутих країнах світу до 90% приросту ВВП створюється за рахунок інноваційної діяльності [ 5 ]. Інновації дають можливість суттєво підвищувати продуктивність праці, знижувати витрати, підвищувати якість продукції. Постіндустріальні суспільства розвинутих країн все інтенсивніше працюють над здобуттям та збереженням знань, як основи інноваційного розвитку. Економіка розвинутих країн все більш стає економікою знань. Володіння складними технологіями дає можливість розвинутим країнам використовувати у власному виробництві чисті, безпечні стадії створення продукції, а неконкурентноспроможним країнам остаються функції видобутку сировини і брудного виробництва. Різні рівні доступу до знань і технологій стають основою створення продукції з різною доданою вартістю і нееквівалентного товарного обміну. Зрозуміло, що зміцнення економічної безпеки України знаходиться на напрямках інноваційної діяльності та розвитку галузей, які забезпечують зростання науково-технічного рівня держави. Але стан економіки на сучасному етапі свідчить про те, що на жаль, Україна не має власної, глибоко продуманої стратегії інноваційного розвитку.

Відбувається істотне послаблення позицій інноваційно орієнтованих галузей. На машинобудування, яке є серцевиною інноваційної моделі економіки, в Україні припадає лише 11,1% промислового виробництва, тобто перебуває на рівні майже у 3 – 4 рази нижчому, ніж в економічно розвинутих країнах [ 6 ]. В сучасних умовах економічного життя, практично наближених до військового стану, обсяги виробництва машинобудування продовжують швидко знижуватись.

Декларуючи необхідність інноваційного розвитку економіки України, держава для цього реально нічого не робить. Підтвердженням є стрімке скорочення обсягів державної підтримки наукової та науково-технічної діяльності. Протягом перших 10 років ринкової трансформації економіки України частка видатків державного бюджету на науку знизилася з 0,82% до 0,3% ВВП, тобто до рівня слаборозвинутих країн [ 7, с.4 ]. Встановлена законом норма бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності в 1,7% ВВП ніколи не виконувалася. В середньому на науку в державному бюджеті України виділяється не більше 0,4% ВВП [ 8 ]. У той же час фінансування витрат на наукові дослідження у розвинутих регіонах світу становить: ЄС – 1,84%; США – 2,67%; Японія – 3,17%; Південна Корея – 2,99%; Китай – 1,23% ВВП [ 15 ]. Країни ЄС ставлять за мету збільшення обсягу фінансування науки до 3% ВВП [ 7, с. 5 ].

Інноваційний вплив науки на суспільне життя залежить від рівня її фінансового забезпечення. При фінансуванні у межах 0,4% ВВП наукові дослідження мають для суспільства тільки культурно-освітнє значення; коли держава витрачає на науку до 0,9% ВВП, то можна очікувати її появи нових



наукових результатів; і тільки при вищих обсягах фінансування наукові дослідження суттєво впливають на економіку. Тому зовсім не випадково 90% продукції національного виробництва не мають наукового забезпечення [7, с.5]. Фактичне ігнорування інноваційного напрямку розвитку практично всього суспільного господарства особливо в умовах кризового стану світового господарства посилює зниження конкурентоспроможності України, подальше економічне відставання від країн-конкурентів, підвищує загрози економічній безпеці держави.

Світовий економічний досвід свідчить про те, що сприятливість до інновацій і, відповідно, конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках значною мірою залежить від концентрації виробництва. За розміром та економічним потенціалом підприємства поділяються на малі, середні та великі. Відповідно до досліджень вчених та деяких нормативно-правових документів до малих підприємств віднесено фірми, які мають менш як 50, середні – від 50 до 1000, великі – більше 1000 найманих працівників. В Україні за кількістю основну долю складають малі і середні підприємства, але за обсягами випуску продукції – великі підприємства.

Малі і середні підприємства у підтриманні економічної безпеки держави мають суттєве значення. Вони діють переважно на внутрішньому ринку країни, сприяють трудовій зайнятості населення і зниженню рівня безробіття, долати бідності, формуванню середнього класу і зміцненню політичної стабільності. Малі підприємства швидко пристосовуються до змін в умовах господарської діяльності і забезпечують раціональне переміщення капіталу із однієї господарської сфери у іншу. Але історичний досвід розвинутих країн доказує, що визначальна роль у формуванні економічного потенціалу країни, підтриманні її економічної безпеки належить великим підприємствам. Внаслідок високої виробничої потужності, вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для високоефективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн.

На жаль, в Україні сформувалася стійка концепція безумовного розукрупнення великих підприємств та підтримки розвитку малого і середнього бізнесу. За роки незалежності України наслідком політики зміщення акцентів з підтримки великого на малий та середній бізнес стала руйнація потужних виробничих і науково-технічних комплексів та утворення на цій основі дрібних господарюючих суб'єктів. Відповідно з прийнятою концепцією з 1991 по 2004 р. кількість малих підприємств збільшилось у 6 разів – з 47,1 тис. до 283,4 тис., однак при цьому, рівень конкурентоспроможності України у міжнародних рейтингах не змінився та остається стабільно низьким. Так, за даними Всесвітнього економічного форуму відповідно до рейтингу з конкурентоспроможності у 2009 – 2010 рр. Україна з 139 країн світу займала 82 місце [ 9 ].

Проведена демонополізація великих українських виробництв руйнує діє на економіку, протидіє світовій тенденції інноваційного розвитку. Вона суттєво

зменшила можливості розробки та впровадження у виробництво технологічних інновацій, які потребують суттєвих витрат, що не під силу малим підприємствам. Ці обставини особливо посилюються тим, що сфера науки в Україні була також суттєво послаблена, внаслідок чого розрив між наукою та виробництвом збільшився.

Найбільш сприятливими до інновацій є великі підприємства. Так, серед підприємств з чисельністю понад 5000 чол. інновації здійснювали 64% підприємств, а з чисельністю працівників від 50 до 5000 чол. – лише 17% [ 10 ]. Переважно тому, на наш погляд, українська економіка розвивається практично без наукових розробок. Частка української наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічних товарів складає 0,1%. У той же час частка наукомісткої продукції США на світовому ринку дорівнює 36%, Японії – 30%, Німеччини – 17%, Китаю – 6% [ 5 ]. Одним з негативних наслідків розукрупнення українських підприємств явилось зниження інноваційного рівня виробництва. Так, кількість інноваційно-активних підприємств до 2009 року скоротилася з 25% до 10% [ 8 ].

В результаті такої помилкової концепції “розвитку” суттєво зменшився загальний і особливо експортний потенціал України, знизився рівень її економічної безпеки.

Напроти, розвинуті країни світу приділяють значну увагу концентрації виробництва та підтримці великих підприємств. Так в США, починаючи з 80-х років ХХ ст., в антитрестівське законодавство були внесені значні послаблення, зокрема, переглянуто вимоги щодо злиття, піднято “порі” ринкової концентрації при горизонтальних злиттях, дозволено оцінювати можливості злиття з точки зору забезпечення суб’єктів від негативного тиску технологічної та іноземної конкуренції, послаблено заборони на створення спільних підприємств, знижено антитрестівські штрафи для таких підприємств, запроваджено індивідуальні підходи до кожного випадку злиття, особливо в галузях високих технологій, та орієнтири на досягнення нестатичної ефективності від зниження ринкової ціни та збільшення обсягу випуску в короткий строк, а довгострокової динамічної ефективності внаслідок розвитку інноваційного процесу [ 11 ].

Завдяки картельній практиці в Японії в 1955 – 1970 рр. було успішно проведено модернізацію чорної металургії, вугледобувної промисловості, суднобудування, нафтопереробки, виробництва хімічних добрив. У Південній Кореї в машинобудуванні, електроніці, текстильній промисловості, чорній і кольоровій металургії, нафтохімії та суднобудуванні здійснювалося примусове злиття приватних компаній, що призвело до утворення високо монополізованих виробничих структур. Уряди більшості розвинутих країн зайняли досить лояльну позицію щодо концентрації внутрішнього виробництва, дозволяючи вітчизняним компаніям діяти подібно монополіям і у такий спосіб усувати з ринку зарубіжних конкурентів [ 12 ].

**Результати досліджень.** Вважаємо, що сучасні наміри розвинутих країн світу на укрупнення виробничих підприємств можна оцінити як вірне врахування ними об’єктивної тенденції розвитку глобалізації на посилення концентрації і

конкуренції крупного капіталу.

Суттєва особливість сучасного економічного розвитку світу полягає у тому, що поступово змінюються центри економічного впливу – керівна роль держав слабшає, а на перше місце за впливом на процеси економічного розвитку виходять транснаціональні корпорації. Їхня кількість за десятиліття (1990 – 1999 рр.) збільшилася майже вдвічі – з 36 тис. до 63 тис., а їхніх закордонних філій налічується близько 600 тис. Так, “ІБМ” має філії у більш як 80 країнах, “Сіменс” – у 52 тощо. В списку 100 найбільших економік світу (розглядаються як національні, так і транснаціональні організми) 51 позицію посідають транснаціональні корпорації [13].

Як бачимо, в сучасних умовах світового господарства найбільш перспективною організаційною формою великого підприємства, спроможного ефективно розвиватись за інноваційним напрямком, є міжнародна корпорація. Вона представляє собою юридичну особу-конгломерат підприємств-юридичних осіб, зв’язаних з головною компанією корпорації системою виробничих, технологічних або фінансових залежностей. Таким чином, у складі міжнародної корпорації на правах учасника успішно можуть реалізовувати свої інноваційні проекти підприємства любого рівня концентрації виробництва: малі, середні, великі. Але тільки переважно об’єднавши свої можливості в межах корпорації, вони зможуть бути інноваційно успішними. Українській державі необхідно прагматично сприйняти цей факт і зробити правильні висновки і дії. Враховуючі вище наведений світовий досвід, на наш погляд, це повинні бути дії органів державного управління зі створення у перспективних галузях економіки, можливо навіть за певним примусом, великих виробничих об’єднань за організаційною формою міжнародної корпорації. При відповідному законодавчому, матеріальному, фінансовому забезпеченні такі корпорації стануть гідною організаційно-виробничою основою переходу України з сировинного на інноваційний напрямок економічного розвитку і зміцнення економічної безпеки нашої держави.

**Висновки.** За результатами дослідження визначено, що:

1. Сировинний напрямок економічного розвитку, за яким рухається Україна, суперечить світовим тенденціям і несе економічну небезпеку державі.
2. В умовах, коли в Україні держава неспроможна організаційно і фінансово підтримати існування науки на належному рівні, єдиною ланкою, яка може забезпечити інноваційний розвиток країни і її економічну безпеку, є підприємство.
3. Сприятливість підприємства до інновацій значною мірою залежить від концентрації виробництва. Найвищий рівень інноваційності мають великі підприємства.
4. Сучасну позицію України на переважний розвиток малих і середніх підприємств можна оцінити не тільки як помилкову, але і шкідливу. Можливості і соціально-економічні функції малого, середнього і великого бізнесу різні і з точки зору економічної безпеки державі це потрібно враховувати. Доцільне оптимальне співвідношення і конкурентне співіснування великого, середнього і малого бізнесу.
5. В сучасних умовах світового господарства перспективною формою

великого підприємства, спроможного забезпечити інноваційний розвиток України і зміцнення її економічної безпеки, є міжнародна корпорація. Держава повинна зайняти реалістичну позицію на відстоювання своїх економічних інтересів на світових ринках. Необхідно надати активну підтримку великим національним структурам у їх формуванні, становленні, швидкому розвитку та гідному представленні економічних інтересів України у світовому економічному суспільстві.

**Список літератури:** 1. *Макогон Ю.* ГМК України на зовнішніх ринках: стан і перспективи *Ю. Макогон, І. Майорова, Т. Медведкін* Економіка України. - 2005. - № 4. - С. 72-80. 2. *Якубовський М.* Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року *М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський* Економіка України. - 2007. - №11. - С. 4-20. 3. Цитата дня Урядовий кур'єр. - 2012. - 5 грудня (№2). - С.1. 4. *Павлишенко М.* Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки *М. Павлишенко* Економіка України. - 2007. - №10. - С.92. 5. *Петрина М.* Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України *М. Петрина* Економіка України. - 2006. - №8. - С.39. 6. *Якубовський М.* Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації *М.Якубовський* Економіка України. - 2010. - №8. - С.23. 7. *Чечетов М.* Інноваційна складова ринкової трансформації *М. Чечетов* Економіка України. - 2004. - №11. - С. 4 -14. 8. *Семіноженко В.* Україна в 2020 році: дві версії одного майбутнього *В.Семіноженко* Урядовий кур'єр. - 2010. - 14 серпня (№ 150). - С. 18. 9. *The Global Competitiveness Report 2009 – 2010*, published by World Economic Forum, p. 13. 10. *Шовкун І.* Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України *І. Шовкун* Економіка України. - 2006. - №10. - С. 52. 11. *Фролова Н.Л.* Антитрестовська політика і нововведення (Опыт США) *Н.Л. Фролова* «США – Канада. Економіка – Політика – Культура». - 2001. - №8. - С. 32. 12. *Кіндзерський Ю.* Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні *Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук* Економіка України. - 2006. - №8 - С. 19-29. 13. *Удовік С.Л.* Глобалізація: семиотические подходы *С.Л. Удовік* - М.: «Рефл-бук», 2002. - 384 с., С. 212.

**Bibliography (transliterated):** 1. *Makogon Ju.* *GMK Ukrainy na zovnishnih rynkakh: stan i perspektivy* Ju. Makogon, I. Majorova, T. Medvedkin *Ekonomika Ukrainy*. - 2005. - № 4. - p. 72 - 80. 2. *Jakubovskiy M.* *Konceptual'ni osnovy strategii' rozvytku promyslovosti Ukrainy na period do 2017 roku* M. Jakubovskiy, V. Novyckiy, Ju. Kindzers'kiy *Ekonomika Ukrainy*. - 2007. - № 11. - p. 4 - 20. 3. *Cytata dnja* Urjadovij kur'jer. - 2012. - 5 grudnja (№ 2). - p. 1. 4. *Pavlyshenko M.* *Ekvivalentnyj obmin - osnova rynkovoї ekonomiky* M. Pavlyshenko *Ekonomika Ukrainy*. - 2007. - № 10. - p. 92. 5. *Petryna M.* *Bazovi umovy stvorennja innovacijnoi' modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy* M. Petryna *Ekonomika Ukrainy*. - 2006. - № 8. - p. 39. 6. *Jakubovskiy M.* *Promyslova polityka: problemy ta perspektivy modernizacii'* M. Jakubovskiy *Ekonomika Ukrainy*. - 2010. - № 8. - p. 23. 7. *Chechetov M.* *Innovacijna skladova rynkovoї transformacii'* M. Chechetov *Ekonomika Ukrainy*. - № 11. - p. 4 - 14. 8. *Semynozhenko V.* *Ukrain'a v 2020 roci: dvi versii' odnogo majbunn'ogo* V. Semynozhenko *Urjadovij kurjer*. - 2010. - 14 serpnja (№ 150). - p. 18. 9. *The Global Competitiveness Report 2009 – 2010*, published by World Economic Forum, p. 13. 10. *Shovkun I.* *Galuzevyj sector nauky v konteksti innovacijnyh procesiv v ekonomici Ukrainy* I. Scovkun *Ekonomika Ukrainy*. - 2006. - № 10. - p. 52. 11. *Frolova N.L.* *Anitrestovskaja polityka i novovvedenija* (Opyt SShA) N.L. Frolova *“SShA - Kanada. Jekonomika - Politika - Kul'tura”*. - 2001. - № 8. - p. 32. 12. *Kindzers'kiy Ju.* *Problemy nacional'noi konkurentospromozhnosti ta priorytety konkurentnoi' polityky v Ukraini* Ju. Kindzers'kiy, G. Palamarchuk *Ekonomika Ukrainy*. - 2006. - № 8. - p. 19 - 29. 13. *Udovik p.L.* *Globalizacija: semioticheskie podhody* p.L. Udovik - Moscow: “Refl-buk”, 2002. - 384 p., p. 212.

Надійшла (received) 19.11.2014

**А.В. ФОМЕНКО**, канд. екон. наук., ст. викладач, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків;

**Ю.І. КУЧМАЙ**, студентка, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

## УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

В статті розглянуто сутність управління розвитком підприємства та уточнено його економічний зміст. Описані основні проблеми управління машинобудівними підприємствами та розглянуто сучасний стан машинобудівної галузі країни. Зроблені висновки про необхідність удосконалення системи управління розвитком підприємств машинобудівної галузі.

**Ключові слова:** управління розвитком підприємств, машинобудування, промисловість, фінансово-економічна криза, стратегія розвитку.

**Вступ.** Сучасний стан економіки країни переважно залежить від розвитку основних галузей промисловості, в тому числі й від машинобудування. Машинобудівна галузь є однією з найважливіших галузей економіки, так як забезпечує машинами й устаткуванням всі інші ланки народного господарства, підвищує ефективність їх функціонування.

На сьогоднішній день стан підприємств машинобудівної галузі погіршується, за рахунок зменшення інвестицій в їх діяльність, недостатнього рівня платоспроможності, застарілості основних засобів, невідповідності продукції міжнародним стандартам якості, відсутності інновацій в діяльності підприємства та багато інших факторів. Це обумовлює необхідність пошуку рішень для покращення стану машинобудівних підприємств країни.

Тому в сучасних умовах розвитку економіки України все більшої актуальності набувають питання розвитку підприємств машинобудівної галузі та ефективність їх управління.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питанням щодо управління розвитком підприємств присвячені роботи таких вчених як: О.В. Раєвнева, В.Ю. Самуляк та Р.В. Фещур, І.М. Дроздов, С.Ю. Глазьев, М.М. Бурмака, В.А. Верба, Т.М. Чумакова. Однак більш детального обґрунтування потребує питання щодо ефективної організації управління розвитком машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку економіки України.

**Мета статті.** Мета дослідження полягає в науково-теоретичному обґрунтуванні сутності поняття управління розвитком, сучасного стану машинобудівної галузі країни та вдосконаленні організації управління розвитком машинобудівних підприємств.

**Матеріали досліджень.** Машинобудівна галузь України, є однією з найважливіших галузей промисловості України, так як забезпечує інші галузі

промисловості та народного господарства різними засобами виробництва та забезпечує комплексною механізацією та автоматизацією процес виробництва.

В результаті від діяльності машинобудівних підприємств залежить стан і рівень економічного розвитку країни в цілому.

Стан підприємств машинобудівної галузі з кожним роком погіршується. Загострення криз на підприємствах галузі позначилися на скороченні виробництва та зростанні заборгованостей.

Але розвиток машинобудівних підприємств залежить не тільки від внутрішніх можливостей, а й від впливів ринкового оточення. Швидкі зміни зовнішнього середовища вимагають швидких реакцій підприємства, а це одна із найістотніших умов стійкого розвитку системи. Такі зміни зумовлюють виникнення ряду проблем при управлінні розвитком машинобудівних підприємств, так для вітчизняного машинобудування характерною є низька корпоративна культура управління. Більшість функціональних систем управління підприємствами, що утворились у роки адміністративно-командної економіки, перестали відповідати вимогам сьогодення. Науковці-економісти та керівники підприємств вважають, що удосконалення системи управління підприємствами є основною задачею у цій ситуації [1].

Складні умови, в яких опинився машинобудівний комплекс України, перш за все, стали наслідками поєднання світової фінансової кризи та внутрішніх проблем. Машинобудування України, на відміну від інших держав світу, базується на технологіях, що залишилися з часів Радянського Союзу, це знижує її конкурентоспроможність на світовому ринку [2].

Для більш детального дослідження та вдосконалення організації управління розвитком машинобудівних підприємств, доцільно спочатку обґрунтувати сутність поняття «управління розвитком» з точки зору різних науковців.

Так, у статті «Управління розвитком машинобудівних підприємств» Р.В.Фещур та В.Ю.Самуляк описують управління розвитком, як «процес або підтримки підприємства у плановому напрямку розвитку, або штучної зміни еволюційного вектору розвитку підприємства для досягнення мета цілі існування системи – формування адекватним умовам, що стохастично змінюються, рівня конкурентоспроможності і забезпечення тривалої присутності підприємства в економічному просторі національної або світової економіки» [3].

Дроздов І.М. наголошує, що під управлінням розвитком розуміють «частину здійснюваної в ній управлінської діяльності, в якій за допомогою планування, організації, керівництва та контролю процесів розробки та освоєння нововведень забезпечується цілеспрямованість та організованість діяльності персоналу організації з нарощування її виробничого потенціалу, підвищенню рівня його використання і, як наслідок, отримання якісно нових результатів діяльності» [4].

У свою чергу, Глазьев С.Ю. стверджує, що управління розвитком – це «підсистема нової системи регулювання економіки, що включає індикативне планування соціально-економічного розвитку, процедури вибору та реалізації пріоритетів господарської політики, механізми стимулювання НТП та інноваційної

активності, інші інструменти державної політики зростання»[5].

Бурмака М.М. та Бурмака Т.М. визначають управління розвитком як «систематичний, планомірний і цілеспрямований вплив на працівників та ресурси підприємства, з метою підвищення рівнів потенціалу й конкурентоспроможності підприємства за допомогою необхідних і достатніх способів та засобів впливу» [6].

Верба В.А. трактує управління розвитком як «виявлення можливостей та розвинення технологій цілеспрямованого управлінського впливу з боку менеджменту на окремі елементи та систему компанії загалом задля впровадження незворотних якісних поліпшень, що зумовлюють довгостроковий успіх компанії на ринку» [7].

Проаналізувавши праці вітчизняних науковців, які досліджували питання щодо визначення терміну «управління розвитком» підприємств, можна стверджувати, що цей термін у різних випадках може розглядатися як процес, підсистема або цілеспрямований вплив. Отже, можна сформулювати наступне: управління розвитком – це процес, спрямований на вдосконалення основних видів діяльності: виробничої, фінансової, інвестиційної, що в результаті підвищить конкурентоспроможність підприємства та зумовить довгостроковий успіх компанії на ринку за допомогою впровадження у діяльність необхідних процедур та методів.

Треба також наголосити, що рівень розвитку суспільства прямо пропорційний рівню розвитку сфери управління. Необхідність підвищення ефективності економічної діяльності в Україні, становлення і зміцнення ринкових відносин вимагають нової парадигми управління, спеціально підготовлених топ-менеджерів, що здатні організувати соціально-економічні структури і раціонально керувати їх функціонуванням і розвитком [1].

Найбільш ефективного управління потребує й машинобудівна галузь України. Адже, рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного і промислового розвитку держави.

Виняткове значення машинобудівного комплексу полягає у тому, що він виробляє знаряддя праці як для галузей, що виготовляють засоби виробництва (робочі машини і апарати, верстати, технологічне і силове устаткування, контрольно-вимірвальні прилади, технічні засоби автоматики тощо), так і для галузей, які виробляють предмети споживання (машини для сільського господарства, технологічне устаткування для легкої і харчової промисловості), а також самі предмети споживання (легкові автомобілі, побутову техніку, телевізори, тощо). Крім того, машинобудування виробляє різноманітне устаткування для будівництва, транспорту, зв'язку, торгівлі, спеціальне обладнання для невиробничих галузей, а також продукцію оборонного призначення [3].

За даними Держкомстату України можна проаналізувати тенденцію зменшення обсягу виробництва продукції машинобудівних підприємств по відношенню до всього обсягу виробництва промисловості України за 2007 – 2013 рр. [8].

Індекси промислової продукції машинобудування і промисловості за 2007 –

2013 рр. наведено на рис.

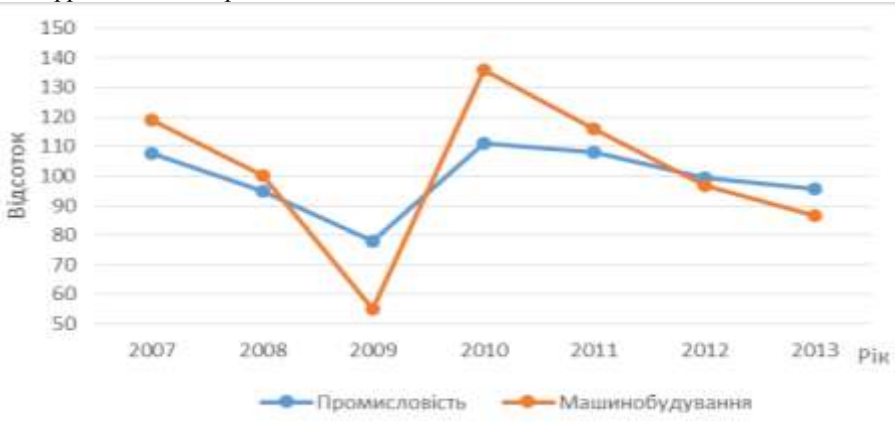


Рис. - Індеси промислової продукції машинобудування і промисловості

**Результати досліджень.** Зменшення індексу промислової продукції за видами діяльності у 2008-2009 рр. відбулося за рахунок фінансово-економічної кризи в Україні за ці роки, що спричинила зниженню попиту на продукцію машинобудівних підприємств, а відповідно й до різкого скорочення виробництва і обсягів реалізації товарів. У 2010 році ситуація змінилася за рахунок відновлення інвестиційного попиту на зовнішніх ринках й відповідно зростання випуску продукції. Але все ж таки з кожним роком відбувається зменшення обсягу виробництва продукції машинобудівних підприємств за рахунок значної зношеності основних засобів, неповного завантаження виробничих потужностей, та інших факторів, що спричинюють гальмування розвитку машинобудівної галузі промисловості України.

Для покращення роботи машинобудівних підприємств та збільшення конкурентоспроможної продукції потрібно провести комплекс заходів щодо ефективного управління розвитком. Виділяють чотири групи методів оцінки потенціалу машинобудівних підприємств, а саме:

1) за напрямком формування інформаційної бази:

а) критеріальні – за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими;

б) експертні – прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас і їхнім недоліком, бо іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки;

2) за способом відображення кінцевих результатів виділяють:



а) графічні – забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах та ін.);

б) математичні – базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка. Ці методи вважають найточнішими, хоч іноді вони потребують обтяжливих математичних обчислень, тобто спеціальної підготовки працівників;

в) логістичні – є алгоритмізованими методами оцінки, які базуються на логічних припущеннях;

3) за можливістю розробки управлінських рішень:

а) одномоментні – це статичні методи, тому що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу;

б) стратегічні – уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу;

4) за способом оцінки:

а) індикаторні – ґрунтуються на використанні системи індикаторів, за допомогою якої проводиться оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства і національної економіки в цілому. Під індикатором розуміють сукупність характеристик, які дають змогу у формалізованому вигляді описати стан параметрів того чи іншого об'єкта, що досліджується, і на цій підставі сформулювати рекомендації з підвищення результативності функціонування об'єкта. Кожен індикатор, у свою чергу, розпадається на низку показників, які відображають стан окремих елементів досліджуваного об'єкта. Отже, постає складне завдання з відбору найвагоміших індикаторів для оцінки кожного щодо названих факторів;

б) матричні (табличні) – в основу цих методів покладено ідею розгляду процесів конкуренції в їх взаємозалежності та динаміці. Використовуючи матричні методи, управлінці мають змогу оцінити рівень конкурентоспроможності потенціалу не тільки свого підприємства, а й найближчих конкурентів, що допоможе розробити стратегію поведінки на ринку.

Організація управління розвитком підприємств насамперед передбачає розробку стратегії розвитку, основні положення якої повинні поглиблюватися та удосконалюватися. Формування стратегії проводиться менеджерами вищої ланки управління, які повинні мати чітке уявлення про стратегічні напрями діяльності підприємства. Також вони повинні ґрунтовно розглядати програму дій щодо підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства, формулювати нові ідеї з урахуванням потреб споживачів, удосконалювати технології. Таким чином, менеджери розглядають конкурентні переваги підприємства як ключ до високого рівня прибутковості та довгострокового успіху.

Але все ж таки існує багато проблем, які не дають змогу проводити ефективне управління машинобудівною галуззю промисловості, і насамперед це

недостатня кількість менеджерів вищої ланки відповідної кваліфікації, які змогли б вдосконалити систему управління розвитком. А також й інші проблеми такі, як: відсутність у підприємств чіткої стратегії розвитку системи управління, невміння імпортувати та впроваджувати нові технологічні та інформаційно-управлінські технології, неналежна мотивація праці управлінського персоналу, слабка орієнтація на формування та використання інтелектуального капіталу підприємств, низький рівень корпоративної культури, недостатня державна підтримка виробників [3].

Отже, для покращення сучасного стану машинобудівних підприємств необхідно впровадити висококваліфіковану систему управління. А також постійно стежити за основними компонентами зовнішнього та внутрішнього середовища та постійно робити висновки щодо наявності потреб у змінах.

**Висновки.** Таким чином, в результаті дослідження, зроблено ґрунтовний висновок в процес удосконалення управління розвитком вітчизняних підприємств та встановлено, що для успішного розвитку машинобудування в Україні необхідно підтримувати конкурентоспроможність продукції на світовому ринку. Для цього необхідно забезпечити високу якість продукції, її надійність та довговічність, що потребує великих інвестиційних вливань у наукове забезпечення. Але все це неможливе без висококваліфікованих управлінців, які зможуть удосконалити систему управління розвитком і відповідно покращити діяльність підприємств машинобудівної галузі.

**Список літератури:** 1. *Равеннева О.В.* Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. *О.В. Равеннева*– Х.:ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с. 2. *Чумакова Т.М.* Аналіз сучасного стану машинобудівного комплексу України *Т.М. Чумакова* Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 11. – Ч.2. – С. 32-35. 3. *Самуляк В.Ю.* Управління розвитком машинобудівних підприємств *Р.В.Фецур, В.Ю.Самуляк* Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Вид-во Львівська політехніка, 2008. – №624. – С.100-109. 4. *Дроздов І.Н.* Управление развитием организации: Учебное пособие. *И.Н. Дроздов*– Владивосток: ПИППККС, 2001. - 110 с. 5. *Глазьев С. Ю.* Управление развитием — фактор устойчивого экономического роста *С.Ю.Глазьев* Проблемы теории и практики упр. 1999. № 4. С. 26–31. 6. *Бурмака М.М.* Управління розвитком (підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі): монографія. *М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака*– Харків: ХНАДУ, 2011. – 204с. 7. *Верба В. А.* Управління розвитком компанії : навч. посіб. *В.А.Верба, О. М. Гребешкова.* — К. : КНЕУ, 2011. — 482 с. 8. Державний комітет статистики в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу - <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Bibliography (transliterated):** 1. *Raievniewa O.V.* *Upravlinnia rozvytkom pidpryemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli:* Monohrafiia. *O.V. Raievniewa*– Kharkov:VD «ІNZhEK», 2006. – 496 p. 2. *Chumakova T.M.* Analiz suchasnoho stanu mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy *T.M. Chumakova* *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia.* – 2010. – № 11. – Ch.2. 3. *Samuliak V.Yu.* *Upravlinnia rozvytkom mashynobudivnykh pidpryemstv* *R.V.Feshchur, V.Yu.Samuliak* *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika».* Seriia «Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku». – Lviv: Vyd-vo Lvivska politekhnika, 2008. – №624. – P.100-109. 4. *Drozdo I.N.* *Upravlenie razvytiem organizacii:* Uchebnoe posobie. – Vladivostok: PIPPKKS, 2001. - 110 p. 5. *Glaz'ev p. Ju.* *Upravlenie razvytiem — faktor ustojchivogo jekonomichekogo rosta* *p.Ju.Glaz'ev* *Problemy teorii i praktiki upr.* 1999. № 4. p. 26–31. 6. *Burmaka M.M.* *Upravlinnia rozvytkom (pidpryemstva na prykladi pidpryemstv budivelnoi haluzi:* monohrafiia. *M.M.Burmaka, T.M. Burmaka*– Kharkiv: KhNADU, 2011. – 204s. 7. *Verba V. A.* *Upravlinnia rozvytkom kompanii :* navch. posib. *V.A.Verba, O. M.*

Hrebeshkova. — K. : KNEU, 2011. — 482 p. 8. Derzhavnyi komitet statystyky v Ukraini [Elektronnyi resurs]  
Rezhym dostupu - [htt:www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

*Надійшла (received) 20.11.2014*

## РЕФЕРАТИ

УДК 330.341.1:331.108

**Оцінка ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу організації/О.Д. Матросов, О.О. Ішков//Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 3–7. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767**

В роботі розглядаються напрями оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу організації з метою підвищення економічного потенціалу організації в цілому. Аналізуються існуючі методи оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу та її основні критерії. Запропонована система приватних показників оцінки ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу робітників.

**Ключові слова:** ефективність, кадровий потенціал, інноваційний розвиток, інструментальна оцінка, експертна оцінка, критерії оцінки, статистика кадрової структури, статистика винагороди.

УДК 331.2

**Удосконалення обліку оплати праці як фактор підвищення продуктивності праці / О. І. Липник, І. А. Матвєєв //Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 8-11. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767**

В статті розглянуто проблеми удосконалення організації оплати праці. Метою є обґрунтування реформування обліку заробітної плати робітників з метою підвищення продуктивності праці. В статті зазначено, що для більш ефективного використання ресурсів підприємствам слід провести ряд заходів по оптимізації фонду оплати праці та підвищенню продуктивності праці.

**Ключові слова:** заробітна плата, продуктивність праці, організація обліку заробітної плати, резерви підвищення продуктивності праці, фонд оплати праці.

УДК 657.411+658.14.17

**Особливості формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм / Л. С. Стригуль, К. О Панчеха // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 12-17. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті досліджено особливості формування та обліку складових власного капіталу. Дана загальна характеристика рахунків обліку власного капіталу. Визначено рівні нормативно-правового регулювання операцій з власним капіталом на підприємствах різної організаційно-правової форми відповідно до чинного законодавства.

**Ключові слова:** власний капітал, організаційно-правова форма підприємства, зареєстрований (пайовий) капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, вилучений капітал, неоплачений капітал.

УДК 336.225.674

**Фінансовий аналіз в аудиті: сучасний погляд/ О.О. Фальченко, Ю.С. Глушач, Я.В. Глушач // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 18-24. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767**

В статті досліджуються законодавчі та теоретичні основи фінансового аналізу в аудиті, аналізуються роль та завдання фінансового аналізу в залежності від мети його використання. Фінансовий аналіз розглядається в трьох аспектах: як метод аудиторського доказу, як вид самостійних послуг, супутніх аудиту, та як елемент фінансового менеджменту; здійснюється огляд аналітичних процедур, що використовуються в аудиті; обґрунтовується необхідність використання нової методики фінансового аналізу, що відповідає умовам ринкової економіки.

**Ключові слова:** аудит, аудиторські послуги, аудиторські докази, аудиторська діяльність, аналітичні процедури, фінансовий аналіз.

УДК 658.102

**Дослідження особливостей формування програм мерчандайзингу компаніями-дистрибуторами / М. В. Литвиненко, С. В. Чернобровкіна, О. В. Великодна // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 24-35. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767**

Пропонуються дослідження мерчандайзингу як комплексу заходів, направлених на збільшення об'ємів продажів в роздрібній мережі. Розроблено програму мерчандайзингу для компанії-дистрибутора та по результатах детального аналізу ліквідності продукції розроблено стандарт компанії для рознічних магазинів. Успішно застосувавши принципи мерчандайзингу в діяльності торгової точки можна значно підвищити виручку і привернути велику кількість нових клієнтів.

**Ключові слова:** рознічна торгівля, дистрибутор, кондитерська продукція, програма мерчандайзингу, стандарт компанії, асортимент, ефективність.

УДК 338

**Сучасна стратегія розвитку організації виробництва / І.С. Хаустова, В.О. Александрова, Е.В. Гришина // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 35-41. – Бібліогр.: 4 назв. – ISSN.2079-0767**

В сучасних умовах стратегія розвитку організації виробництва повинна включати в себе чотири взаємопов'язані програми: підвищення гнучкості виробництва, синхронізацію виробничої діяльності та управління матеріальними потоками, підвищення якості праці. Стратегія розвитку організації виробництва з орієнтацією на споживача визначається таким чином: обсяг випуску, асортимент, якість і терміни поставки продукції встановлюються виходячи з прогнозів потреб майбутніх користувачів цих товарів.

**Ключові слова:** Диверсифікація, розвиток ринку, гуманізація праці, синхронізація виробничої діяльності, стратегія децентралізації організаційної структури.

УДК 657.1

**Організація бухгалтерського обліку форс-мажорних обставин / С. В. Брік // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 41-46. – Бібліогр.: 13 назв. – ISSN 2079-0767.**

У статті надано визначення форс-мажорних обставин та надзвичайних ситуацій. Розглянуто документування форс-мажорних обставин, необхідні первинні документи, що засвідчують їх виникнення, необхідність проведення інвентаризації та відновлення втрачених первинних документів у разі потреби. Висвітлено питання щодо організації бухгалтерського обліку та відображення в ньому наслідків надзвичайних обставин. Зроблено висновки про зміст Наказу про облікову політику підприємства в частині відображення форс-мажорних обставин.

**Ключові слова:** форс-мажорні обставини, надзвичайні ситуації, інвентаризація, надзвичайні витрати.

УДК 338.12:637.658

**Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 46-56. – Бібліогр.: 18 назв. – ISSN 2079-0767**

Проведено детальний аналіз існуючих методичних підходів до вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Визначено основні переваги та недоліки порівняльного, витратного та дохідного підходу. Обґрунтовано можливості використання комбінованого підходу до визначення вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Розроблено рекомендації по практичному використанні проаналізованих методичних підходів для вартісної оцінки різних об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах.

**Ключові слова:** об'єкти інтелектуальної власності, вартісна оцінка, методичні підходи, переваги та недоліки

УДК 338.27

**Проблеми організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю на сучасному етапі його розвитку/ Т.А. Жадан//** Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 57-63. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767.

В статті обґрунтовано необхідність вирішення проблем організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. Виявлено проблеми організації та здійснення внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту на сучасному етапі їх розвитку. Узагальнено та систематизовано виявлені недоліки. Запропоновано шляхи вирішення проблем розвитку державного внутрішнього фінансового контролю.

**Ключові слова:** система державного внутрішнього фінансового контролю, внутрішній контроль, внутрішній аудит, підрозділ внутрішнього аудиту

УДК 664.3.003.1

**Оцінювання інноваційної сприйнятливості до технологій енергозбереження підприємств олійно-жирового виробництва / М.О. Попов //** Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 64-69. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767.

В даній статті запропоновано поняття «інноваційна сприйнятливість підприємства до технологій енергозбереження» та виокремлено її рівні. Сформовано методичний підхід щодо оцінювання інноваційної сприйнятливості до технологій енергозбереження підприємств на основі індексу стабілізації темпів енерговитрат та індексу фактичної інноваційної сприйнятливості до потенційного типового переліку енергозберігаючих технологій в олійно-жировому виробництві.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, інноваційна сприйнятливість, технології енергозбереження, оцінка, олійно-жирове виробництво

УДК 330.32.001.76

**Проблеми і перспективи банківського кредитування інноваційної діяльності підприємств в Україні / В.О. Матросова, М. С. Ахунова//** .Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 70-78. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.

Досліджено проблеми та перспективи банківських інвестицій в інновації та причини, що стримують розвиток інноваційного банківського кредитування. Пропонується система «пакування» довгострокового інноваційного проекту з короткостроковими комерційними проектами. Зроблені висновки про доцільність «кредитування на замовлення».

**Ключові слова:** фінансування, інвестиції, інноваційна діяльність, банківська система, ризикові фонди, довгострокове кредитування.

УДК 658.14

**Теоретичні засади управління грошовими активами підприємства / Л.В. Височіна //** Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 78-85. – Бібліогр.: 4 назв. – ISSN 2079-0767

Розглянуто особливості та механізм здійснення управління грошовими активами й платоспроможністю підприємства, виявлено основні його напрями, принципи та функції; а також розглянуто механізм визначення оптимального розміру залишку грошових активів підприємства. Запропоновано теоретичні положення щодо оптимізації системи управління грошовими потоками як одного з елементів в оцінці фінансового стану підприємства.

**Ключові слова:** грошові активи, платоспроможність, цінні папери, оптимальний розмір, управління.

УДК: 330.1

**Інноваційна культура сучасного підприємства / Т.О. Погорлова, О.І. Колодюк, А.С. Шевченко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 86-90. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.**

У статті розглянуто проблеми ефективності інноваційної діяльності, яка залежить від її організації, інтелектуального й інноваційного потенціалу підприємства, а значною мірою від стилю керівництва. Поняття інноваційної культури, яке розглядається як цілісна система вироблених в організації, і притаманних її членам моделей поведінки, що впливають на модус, спосіб життєдіяльності організації. Забезпечення, інноваційним потенціалом, конкурентоспроможності підприємства, та залежність стимулювання його розвитку від інноваційної культури.

**Ключові слова:** інноваційна культура, інноваційна діяльність, формування, розвиток, інноваційний потенціал.

УДК 659.113

**Методи оптимізації рекламного бюджету при плануванні рекламної кампанії / Г. М. Удянська, С. В. Чернобровкіна // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 91-94. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767.**

У роботі представлена математична постановка задачі оптимізації рекламного бюджету при плануванні рекламної кампанії. Завдання оптимізації рекламних витрат представлено як завдання розроблення плану рекламної кампанії, спрямованого на максимізацію прибутку, який отримано від реалізації рекламованого товару, при обмеженому рекламному бюджеті, або на максимізацію кількості рекламних контактів із представниками цільового сегменту. Проблема оптимізації рекламної кампанії сформульована у вигляді задачі цілочисельного програмування.

**Ключові слова:** рекламний бюджет, задача лінійного програмування, планування рекламної кампанії, оптимізація рекламних витрат.

УДК 658.155.012.7: 338.583

**Використання аутсорсингу як інструменту зниження трансакційних витрат на підприємстві / Н. І. Гавкалова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 95-98. – Бібліогр.: 4 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті розкрито сутність поняття трансакційних витрат в контексті функціонування діяльності підприємств. Досліджено вплив використання аутсорсингу на зниження трансакційних витрат. Проаналізовано переваги та ризики застосування аутсорсингу. Обґрунтовано необхідність впровадження аутсорсингу у діяльність підприємства для зниження рівня трансакційних витрат.

**Ключові слова:** підприємство, трансакційні витрати, трансформаційні витрати, аутсорсинг ризики аутсорсингу.

УДК 330.322.621

**Шляхи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах та протидія контрафакту / С.М.Гляшенко, П.А.Орлов, В.М.Гриньова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 65 (1107). – С. 99-105. – Бібліогр.: 19 назв. – ISSN 2079-0767**

Розглянуто стан та умови здійснення інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах України. Обґрунтовано основні напрямки комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, серед яких особлива увага приділена ліцензуванню інтелектуальних технологій та власному використанню результатів інноваційної діяльності. Показано, що максимальний економічний ефект машинобудівні підприємства можуть отримати лише при раціональному поєднанні як власного споживання, так і ринкової дистрибуції інтелектуальних технологій при максимальній протидії контрафактній діяльності

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація, машинобудівні підприємства, контрафакт, економічний ефект.

УДК 338.439

**Актуальні проблеми агропромислового комплексу** /Л.В. Кузьменко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 105-111. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті на основі системного підходу охарактеризовані складові агропромислового комплексу (АПК) як однієї з основних підсистем економіки країни: виробництво, переробка сільськогосподарської продукції, їх матеріально-технічне забезпечення. Здійснено аналіз причинно-наслідкових зв'язків між проведеними реформами і станом складових АПК. Виявлено та систематизовано актуальні проблеми подальшого розвитку АПК.

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс, виробнича й переробна сфери, сфера матеріально-технічного забезпечення, комплексне ведення господарства.

УДК 331.108.37

**Формування моделей компетенцій персоналу суб'єктів підприємницької діяльності / І. М. Труніна** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 111-124. – Бібліогр: 18 назв. ISSN 2079-0767

Формування компетенцій суб'єкта підприємницької діяльності здійснюється з використанням моделей компетенцій. Модель компетенцій персоналу становить сукупність особистісних і професійних якостей персоналу, які дають можливість визначити найбільш значущі знання, вміння й навички, а також особливості професійної поведінки персоналу, необхідні для досягнення поставлених цілей. Модель компетенцій визначає кластери компетенцій, у яких зазначені ключові компетенції, найбільш значущі для певної сфери професійної діяльності, та моделі професійної поведінки, які відповідають рівню прояву кожної з компетенцій. Моделі можуть містити детальний опис стандартів поведінки персоналу або стандарти дій, що ведуть до досягнення певних професійних цілей, але можуть і включати основні стандарти поведінки, розроблені для повного опису ділової структури або діяльності, спрямованої на досягнення комплексу корпоративних цілей. Набір деталей, що входять в опис моделі компетенції, залежить від очікуваного практичного застосування конкретної моделі.

**Ключові слова:** компетенція, компетентнісний підхід, емпатія, реалістична стратегія.

УДК 330.111.4

**Кейс-менеджмент як метод управління в мережі галузі охорони здоров'я / Ю.В.Сороколат, В.А.Садовський, Г.В.Семенченко** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 124-130. – Бібліогр.: 3 назв. – ISSN 2079-0767.

У статті розглядається кейс-менеджмент як метод формування управлінських рішень у мережі галузі охорони здоров'я. Проаналізовані переваги та перешкоди запровадження методу кейс-менеджменту. Приведена запропонована класифікація управлінських рішень. Обґрунтована необхідність подальшого вивчення методу з метою підвищення якості медичного обслуговування населення.

**Ключові слова:** метод, кейс-менеджмент, класифікація, управлінське рішення, медичне обслуговування.

УДК 658.26:65.012

**Фактори ефективного використання енергетичних та матеріально-технічних ресурсів на машинобудівному підприємстві / С. В. Войтко** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 130-137. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

В статті запропоновано використання енергетичного балансу підприємства, як один з можливих методів обґрунтування і вибору напрямку підвищення енергетичної ефективності машинобудівного підприємства. Аналіз енергетичних балансів полягає в якісній і кількісній оцінці стану енергетичного господарства підприємства та енергоспоживання, що дозволяє класифікувати основні організаційно-технічні заходи з енергозбереження на промисловому підприємстві.

**Ключові слова:** заходи енергозбереження, енергетичний баланс підприємства, енергетична ефективність, організаційно-технічні заходи з енергозбереження



УДК 330.3

**Оцінка і розвиток інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, А.Д. Гайдукова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 137-145. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767**

Запропоновано підхід до оцінки та визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства, елементами якого є: визначення рівня основних складових та загальна оцінка рівня інноваційного потенціалу підприємства; використання бальної оцінки для визначення важливості кожного елементу у формуванні інноваційного потенціалу підприємства; використання SWOT-аналізу для визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал підприємства, оцінка, розвиток, ефективність, SWOT-аналіз.

УДК 628.78

**Обґрунтування нецінового й логістичного факторів конкурентоспроможності продукції в мінливому конкурентному середовищі / С.І. Віхляєва, Н.Г. Сікстіна // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 146-151. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті розглянуто напрямки забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств на основі підвищення точності її оцінки завдяки охопленню більшої кількості факторів, які діють в умовах мінливого конкурентного середовища для побудови моделі комплексного показника конкурентоспроможності продукції.

Зроблено висновки про необхідність врахування при оцінці конкурентоспроможності продукції не тільки вимоги споживача до її ціни та якості, але й нецінових та логістичних факторів, від яких значною мірою залежить економічна ефективність діяльності підприємства

**Ключові слова:** конкуренція, економічна ефективність діяльності підприємства, конкурентоспроможність продукції, нецінові та логістичні фактори конкурентоспроможності продукції.

УДК 65.012:658.14

**Теоретичне забезпечення діагностики як превентивний захід запобігання банкрутства підприємства / Л.В. Соколова, Т.В. Полозова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 152-160. – Бібліогр.: 15 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті розглянуто поняття діагностики, визначено напрями та завдання економічної діагностики. Здійснено поглиблений аналіз літературних джерел в області концептуальних підходів до діагностики (дослідницька, фінансово-аналітична, управлінська, інформаційна, антикризова, консультативна). Запропоновано авторський підхід до діагностики банкрутства підприємства. Визначено мету і функції діагностики банкрутства підприємства. Виділено рівні впровадження превентивних заходів запобігання банкрутства підприємства.

**Ключові слова:** діагностика, завдання, економічна діагностика, діагностика банкрутства підприємства, превентивні заходи запобігання банкрутства.

УДК 336.14:352

**Функціонування місцевих бюджетів в умовах децентралізації управління регіональним розвитком / Н.В. Куліченко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 160-165. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті розглянуто питання функціонування місцевих бюджетів. Визначено, що бюджетне законодавство спрямовано на фіскальну децентралізацію та зміцнення місцевих бюджетів. Проведено аналіз динаміки надходжень місцевих податків та зборів як основного джерела власних надходжень місцевих бюджетів. Проаналізовано основні показники місцевих бюджетів України, що можуть бути якісними та кількісними критеріями рівня децентралізації з урахуванням зарубіжного досвіду. Визначено негативні тенденції подальшого розвитку автономії органів місцевого самоврядування.

**Ключові слова:** місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки та збори, децентралізація.  
УДК 334.02

**Обґрунтування необхідності застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства / С.В. Гармаш // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 165-170. – Бібліогр.: 12 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті аналізується можливість і обґрунтовується необхідність застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства. Основні поняття і концепції логістики відповідають такому ресурсу, як кадри. Їхнє дотримання є умовою для ефективного функціонування системи управління персоналом та дієвого впливу на ефективність роботи усієї економічної системи, навіть в умовах системної кризи, що стала притаманним явищем для усіх сторін життя українського суспільства. Використання логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства дозволяє оптимізувати потокові процеси в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища з цілю нарощування конкурентних переваг у сучасних умовах.

**Ключові слова:** логістичний підхід, системний аналіз, система управління, персонал підприємства, оптимізація діяльності, соціально-економічна підсистема, кадрова логістика.

УДК 330.13

**Аналітичний інструментарій оцінки рівня фінансового розвитку підприємства за умов реалізації мотиваційно-орієнтованого управління / О.Ю. Антипцева // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 171-177. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті розглянуто підходи до оцінки рівня фінансового розвитку підприємства та рівня реалізації мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком. Проведено порівняльний аналіз методів оцінки. Доведено, що в умовах розвитку економіки знань для управлінського апарату підприємств важливим є з'ясування не лише рівня мотиваційних можливостей розвитку організаційно-управлінського апарату, але й дослідження імовірного впливу мотиваційних факторів підприємства на результати його фінансового розвитку, що можливе за рахунок реалізації інтегральних методів оцінки. Обґрунтовано включення комплексу методів до аналітичного інструментарію оцінки рівня фінансового розвитку підприємства за умов реалізації мотиваційно-орієнтованого управління.

**Ключові слова:** підприємство, фінансовий розвиток, мотиваційні фактори, мотиваційно-орієнтоване управління, аналітичний інструментарій, методи оцінки, інтегральний метод оцінки.

УДК 347.775

**Організаційна форма інноваційного розвитку / С.В.Ковальов // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 177-183. – Бібліогр.: 13 назв. - ISSN 2079-0767**

Визначено, що для сучасного економічного становища України збереження переважно сировинного напрямку господарської діяльності має високий рівень економічної небезпеки. Доведено - перспективною організаційною формою підприємства, спроможного забезпечити інноваційний розвиток, конкурентоспроможність на світових ринках і зміцнення економічної безпеки України, є українська корпорація.

**Ключові слова:** підприємство, економічна безпека держави, «сировинна» економіка, інноваційний розвиток, корпорація.

УДК 657.47

**Удосконалення управління розвитком підприємств машинобудівної галузі / А.В. Фоменко, Ю. І. Кучмай// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2014. - № 65 (1107). – С. 184-189. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767**

У статті розглянуто сутність управління розвитком підприємства та уточнено його економічний зміст. Описано основні проблеми управління машинобудівними підприємствами та розглянуто

сучасний стан машинобудівної галузі країни. Зроблено висновки про необхідність вдосконалення системи управління розвитком підприємств машинобудівної галузі.

**Ключові слова:** управління розвитком підприємств, машинобудування, промисловість, фінансово-економічна криза, стратегія розвитку.

## РЕФЕРАТЫ

УДК 330.341.1:331.108

**Оценка эффективности инновационного развития кадрового потенциала организации // А.Д.Матросов, А.А.Ишков // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 3-7. - Библиогр.: 5 названий. – ISSN 2079-0767

В работе рассматриваются направления оценки эффективности инновационного развития кадрового потенциала организации с целью повышения экономического потенциала организации в целом. Анализируются существующие методы оценки эффективности инновационного развития кадрового потенциала и ее основные критерии. Предложена система частных показателей оценки эффективности инновационного развития кадрового потенциала рабочих.

**Ключевые слова:** эффективность, кадровый потенциал, инновационное развитие, инструментальная оценка, экспертная оценка, критерии оценки, статистика кадровой структуры, статистика награждения.

УДК 331.2

**Усовершенствование учета оплаты труда как фактор повышения производительности труда / Е. И. Линник, И. А. Матвеев // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 8-11. - Библиогр.: 5 названий. – ISSN. 2079-0767

В статье рассмотрены проблемы усовершенствования организации оплаты труда. Целью является реформирование учета заработной платы работников с целью повышения продуктивности труда. В статье отмечено, что для более эффективного использования ресурсов предприятиям следует провести ряд мероприятий по оптимизации фонда оплаты труда и повышению продуктивности труда.

**Ключевые слова:** заработная плата, продуктивность труда, организация учета заработной платы, резервы повышения продуктивности труда, фонд оплаты труда.

УДК 657.411+658.14.17

**Особенности формирования и учета собственного капитала на предприятиях различных организационно-правовых форм / Л. С. Стригуль, Е. А. Панчева // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 12-17. - Библиогр.: 5 названий. – ISSN. 2079-0767

В статье исследованы особенности формирования и учета составляющих собственного капитала. Дана общая характеристика счетов учета собственного капитала. Определены уровни нормативно-правового регулирования операций с собственным капиталом на предприятиях различной организационно-правовой формы в соответствии с действующим законодательством.

**Ключевые слова:** собственный капитал, организационно-правовая форма предприятия, зарегистрированный (паевой) капитал, капитал в оценке, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, изъятый капитал, неоплаченный капитал.

УДК 336.225.674

**Финансовый анализ в аудите: современный взгляд / О. О. Фальченко, Ю.С. Глушач, Я.В. Глушач // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 18-24. - Библиогр.: 5 названий. - ISSN 2079-0767

В статье исследуются законодательные и теоретические основы финансового анализа в аудите, анализируется роль и задание финансового анализа в зависимости от цели его использования. Финансовый анализ рассматривается в трех аспектах: как метод аудиторского доказательства, как вид самостоятельных услуг, сопутствующих аудиту, и как элемент финансового менеджмента; осуществляется обзор аналитических процедур, которые используются в аудите; обосновывается необходимость использования новой методики финансового анализа, который отвечает условиям рыночной экономики.

**Ключевые слова:** аудит, аудиторские услуги, аудиторские доказательства, аудиторская деятельность, аналитические процедуры, финансовый анализ.

УДК 658.102

**Исследование особенностей формирования программ мерчандайзинга компаниями-дистрибьюторами / М. В. Литвиненко, С. В. Чернобровкина, О. В. Великодная // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 24-35. - Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Предлагаются исследования мерчандайзинга как комплекса мер, направленных на увеличение объемов продаж в розничной сети. Разработана программа мерчандайзинга для компании-дистрибьютора и по результатам детального анализа ликвидности продукции разработан стандарт компании для розничного магазинов. Успешно применив принципы мерчандайзинга в деятельности торговой точки можно значительно повысить выручку и привлечь большое количество новых клиентов.

**Ключевые слова:** розничная торговля, дистрибьютор, кондитерская продукция, программа мерчандайзинга, стандарт компании, ассортимент, эффективность.

УДК 338

**Современная стратегия развития организации производства / И.Е. Хаустова, В.А. Александрова, Е.В. Гришина // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 35-41. - Библиогр. : 4 назв. - ISSN.2079-0767

В современных условиях стратегия развития организации производства должна включать в себя четыре взаимосвязанные программы: повышение гибкости производства, синхронизацию производственной деятельности и управления материальными потоками, повышение качества труда. Стратегия развития организации производства с ориентацией на потребителя определяется следующим образом: объем выпуска, ассортимент, качество и сроки поставки продукции устанавливаются исходя из прогнозов потребностей будущих пользователей этих товаров.

**Ключевые слова:** Диверсификация, развитие рынка, гуманизация труда, синхронизация производственной деятельности, стратегия децентрализации организационной структуры.

УДК 657.1

**Организация бухгалтерского учета форс-мажорных обстоятельств / С. В. Брик // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 41-46. - Библиогр.: 13 назв. – ISSN 2079-0767.

В статье дано определение форс-мажорных обстоятельств и чрезвычайных событий. Рассмотрены документирование форс-мажорных обстоятельств, необходимые первичные документы, которые свидетельствуют об их возникновении, необходимость проведения инвентаризации и восстановления утраченных первичных документов при необходимости. Освещены вопросы относительно организации бухгалтерского учета и отражения в нем последствий чрезвычайных событий. Сделаны выводы о содержании Приказа об учетной политике предприятия в части отражения форс-мажорных обстоятельств.

**Ключевые слова:** форс-мажорные обстоятельства, чрезвычайные события, инвентаризация, чрезвычайные расходы.

УДК 338.12: 637.658

**Преимущества и недостатки существующих подходов к стоимостной оценке интеллектуальных технологий/ О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 46-56. - Выходит : 18 названий. - ISSN. 2079-0767

Проведен детальный анализ существующих методических подходов к стоимостной оценке объектов интеллектуальной собственности. Определены основные преимущества и недостатки сравнительного, затратного и доходного подхода. Обосновано возможности использования комбинированного подхода к определению стоимостной оценки объектов интеллектуальной

собственности. Разработаны рекомендации по практическому использованию проанализированных методических подходов для стоимостной оценки различных объектов интеллектуальной собственности на промышленных предприятиях.

**Ключевые слова:** объекты интеллектуальной собственности, стоимостная оценка, методические подходы, преимущества и недостатки

УДК 338.27

**Проблемы организации и осуществления государственного внутреннего финансового контроля на современном этапе его развития / Т.А. Жадан // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 57-63. - Библиогр.: 10 названий. – ISSN. 2079-0767**

В статье обоснована необходимость решения проблем организации и осуществления государственного внутреннего финансового контроля в Украине. Выявлены проблемы организации и осуществления внутреннего контроля и внутреннего аудита на современном этапе их развития. Обобщены и систематизированы выявленные недостатки. Предложены пути решения проблем развития государственного внутреннего финансового контроля.

**Ключевые слова:** система государственного внутреннего финансового контроля, внутренний контроль, внутренний аудит, подразделение внутреннего аудита

УДК 664.3.003.1

**Оценка инновационной восприимчивости к технологиям энергосбережения предприятий масложирового производства / Н.А. Попов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 64-69. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN. 2079-0767**

В данной статье предлагается понятие «инновационная восприимчивость предприятия к технологиям энергосбережения» и выделены ее уровни. Сформирован методический подход к оценке инновационной восприимчивости к технологиям энергосбережения предприятий на основе индекса стабилизации темпов энергозатрат и индекса фактической инновационной восприимчивости к потенциальному типовому перечню энергосберегающих технологий в масложировом производстве.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, инновационная восприимчивость, технологии энергосбережения, оценка, масложировое производство

УДК 330.32.001.76

**Проблемы и перспективы банковского кредитования инновационной деятельности предприятий в Украине / В.А. Матросова, М. С. Ахунова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 70-78. - Библиогр. : 6 названий. - ISSN 2079-0767.**

Исследованы проблемы и перспективы банковских инвестиций в инновации и причины, сдерживающие развитие инновационного банковского кредитования. Предлагается система «пакетирования» долгосрочного инновационного проекта с краткосрочными коммерческими проектами. Сделаны выводы о целесообразности «кредитование на заказ».

**Ключевые слова:** финансирование, инвестиции, инновационная деятельность, банковская система, рискованные фонды, долгосрочное кредитование.

УДК 658.14

**Теоретические основы управления денежными активами предприятия/ Л.В. Высочина // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 78-85. - Библиогр.: 4 названия. – ISSN. 2079-0767**

Рассмотрены особенности и механизмы осуществления управления денежными активами и платежеспособностью предприятия, выявлены основные его направления, принципы и функции; а также рассмотрен механизм определения оптимального размера остатка денежных активов предприятия.

**Ключевые слова:** денежные активы, платежеспособность, ценные бумаги, оптимальный размер, управление.

УДК: 330.1

**Инновационная культура современного предприятия / Т.А. Погорелова, Е.И. Колотюк, А.С. Шевченко** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 86-90. - Библиогр.: 6 назв. - ISSN 2079-0767.

В статье рассмотрены проблемы эффективности инновационной деятельности, которая зависит от ее организации, интеллектуального и инновационного потенциала предприятия, а в значительной степени от стиля руководства. Понятие инновационной культуры, рассматривается как целостная система выработанных в организации и свойственных ее членам моделей поведения, влияющие на модус, способ жизнедеятельности организации. Обеспечение, инновационным потенциалом, конкурентоспособности предприятия, и зависимость стимулирования его развития от инновационной культуры.

**Ключевые слова:** инновационная культура, инновационная деятельность, формирование, развитие, инновационный потенциал.

УДК 659.113

**Методы оптимизации рекламного бюджета при планировании рекламной кампании / Г. М. Удянская, С. В. Чернобровкина** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 91-94. - Библиогр.: 6 названий. - ISSN. 2079-0767

В работе представлена математическая постановка задачи оптимизации рекламного бюджета при планировании рекламной кампании. Задача оптимизации рекламных затрат представлена как задача разработки такого плана рекламной кампании, который направлен на максимизацию прибыли, получаемой от реализации продвигаемого товара при ограниченном рекламном бюджете, либо на максимизацию количества рекламных контактов с представителями целевого сегмента Проблема оптимизации рекламной кампании сформулирована в виде задачи целочисленного программирования.

**Ключевые слова:** рекламный бюджет, задача линейного программирования, планирование рекламной кампании, оптимизации рекламных затрат.

УДК 658.155.012.7: 338.583

**Использование аутсорсинга как инструмента снижения транзакционных издержек на предприятии / Н. Л. Гавкалова** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 95-98. - Библиогр.: 4 названий. - ISSN. 2079-0767

В статье раскрыта сущность понятия транзакционных издержек в контексте функционирования деятельности предприятий. Исследовано влияние использования аутсорсинга на снижение транзакционных издержек. Проанализированы преимущества и риски применения аутсорсинга. Обоснована необходимость внедрения аутсорсинга в деятельность предприятия для снижения уровня транзакционных издержек.

**Ключевые слова:** предприятие, транзакционные издержки, трансформационные издержки, аутсорсинг, риски аутсорсинга.

УДК 330.322:621

**Пути коммерциализации объектов интеллектуальной собственности на машиностроительных предприятиях и противодействия контрафакта / С.М.Иляшенко, П.А.Орлов, В.М.Гриньова** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 99-105. - Библиогр.: 19 названий. - ISSN. 2079-0767

Рассмотрены состояние и условия осуществления инновационной деятельности на машиностроительных предприятиях Украины. Обоснованы основные направления коммерциализации

объектов интеллектуальной собственности, среди которых особое внимание уделено лицензированию интеллектуальных технологий и собственном использованию результатов инновационной деятельности. Показано, что максимальный экономический эффект машиностроительные предприятия могут получить только при рациональном сочетании как собственного потребления, так и рыночной дистрибуции интеллектуальных технологий при максимальной противодействия контрафактной деятельности

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация, машиностроительные предприятия, контрафакт, экономический эффект.

УДК 338.439

**Актуальные проблемы агропромышленного комплекса /Л.В. Кузьменко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 105-111. - Библиогр.: 7 названий. – ISSN. 2079-0767**

В статье на основе системного подхода охарактеризованы составляющие агропромышленного комплекса (АПК) как одной из основных подсистем экономики страны: производство, переработка сельскохозяйственной продукции, их материально-техническое обеспечение. Осуществлен анализ причинно-следственных связей между проведенными реформами и состоянием составляющих АПК. Выявлены и систематизированы актуальные проблемы дальнейшего развития АПК.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, производственная и перерабатывающая сферы, сфера материально-технического обеспечения, комплексное ведение хозяйства.

УДК 331.108.37

**Формирование моделей компетенций персонала субъектов предпринимательской деятельности / И. М. Трунина // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 111-124. - Библиогр.: 18 названий. – ISSN. 2079-0767**

Формирование компетенций субъекта предпринимательской деятельности осуществляется с использованием моделей компетенций. Модель компетенций персонала составляет совокупность личностных и профессиональных качеств персонала, которые дают возможность определить наиболее значимые знания, умения и навыки, а также особенности профессионального поведения персонала, необходимые для достижения поставленных целей. Модель компетенций определяет кластеры компетенций, в которых указаны ключевые компетенции, наиболее значимые для определенной сферы профессиональной деятельности, и модели профессионального поведения, соответствующих уровню проявления каждой из компетенций. Модели могут содержать детальное описание стандартов поведения персонала или стандарты действий, ведущих к достижению определенных профессиональных целей, но могут и включать основные стандарты поведения, разработанные для полного описания деловой структуры или деятельности, направленной на достижение комплекса корпоративных целей. Набор деталей, входящих в описание модели компетенции, зависит от ожидаемого практического применения конкретной модели.

**Ключевые слова:** компетенция, компетентностный подход, эмпатия, реалистичная стратегия.

УДК 330.111.4

**Кейс-менеджмент как метод управления в сети отрасли здравоохранения / Ю.В.Сороколат, В.А.Садовский, Г.В.Семенченко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 124-130. - Библиогр.: 3 названий. – ISSN. 2079-0767**

В статье рассматривается кейс-менеджмент как метод формирования управленческих решений в сети отрасли здравоохранения. Проанализированы преимущества и препятствия внедрения метода кейс-менеджмента. Приведена предлагаемая классификация управленческих решений. Обоснована необходимость дальнейшего изучения метода с целью повышения качества медицинского обслуживания населения.

**Ключевые слова:** метод, кейс-менеджмент, классификация, управленческое решение, медицинское обслуживание.



УДК 658.26:65.012

**Факторы эффективного использования энергетических и материально-технических ресурсов на машиностроительном предприятии / С.В. Войтко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 130-137. - Библиогр.: 8 названий. – ISSN. 2079-0767**

В статье предложено использование энергетического баланса предприятия, как один из возможных методов обоснования и выбора направления повышения энергетической эффективности машиностроительного предприятия. Анализ энергетических балансов заключается в качественной и количественной оценке состояния энергетического хозяйства предприятия и энергопотребления, что позволяет классифицировать основные организационно-технические мероприятия по энергосбережению на промышленных предприятиях.

**Ключевые слова:** мероприятия по энергосбережению, энергетический баланс предприятия, энергетическая эффективность, организационно-технические мероприятия по энергосбережению

УДК 330.3

**Оценка и развитие инновационного потенциала предприятия / В.А. Кучинский, А.Д. Гайдукова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 137-145. - Библиогр.: 7 названий. – ISSN. 2079-0767**

Предложен подход к оценке и определению направлений развития инновационного потенциала предприятия, элементами которого являются: определение уровня основных составляющих и общая оценка уровня инновационного потенциала предприятия; использование балльной оценки для определения важности каждого элемента в формировании инновационного потенциала предприятия; использование SWOT-анализа для определения направлений развития инновационного потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал предприятия, оценка, развитие, эффективность, SWOT-анализ.

УДК 628.78

**Обоснование неценового и логистического факторов конкурентоспособности продукции в меняющейся конкурентной среде / С.И. Вихляева, Н.Г. Сикетина // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 146-151. - Библиогр.: 10 названий. – ISSN. 2079-0767**

В статье рассмотрены направления обеспечения конкурентоспособности продукции машиностроительных предприятий на основе повышения точности ее оценки путем охвата большего количества факторов, действующих в условиях меняющейся конкурентной среды для построения модели комплексного показателя конкурентоспособности продукции.

Сделаны выводы о необходимости учета при оценке конкурентоспособности продукции не только требования потребителя к ее цене и качеству, но и неценовых и логистических факторов.

**Ключевые слова:** конкуренция, экономическая эффективность деятельности предприятия, конкурентоспособность продукции, неценовые и логистические факторы конкурентоспособности продукции.

УДК 65.012:658.14

**Теоретическое обеспечение диагностики как превентивное мероприятие по предотвращению банкротства предприятия / Л.В. Соколова, Т.В. Полозова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 152-160. - Библиогр.: 15 названий. – ISSN. 2079-0767**

В статье рассмотрено понятие диагностики, определены направления и задачи экономической диагностики. Осуществлен углубленный анализ литературных источников в области концептуальных подходов к диагностике (исследовательская, финансово-аналитическая, управленческая, информационная, антикризисная, консультационная). Предложен авторский подход к диагностике

банкротства предприятия. Определены цель и функции диагностики банкротства предприятия. Выделены уровни внедрения превентивных мероприятий по предотвращению банкротства предприятия.

**Ключевые слова:** диагностика, задачи, экономическая диагностика, диагностика банкротства предприятия, превентивные мероприятия по предотвращению банкротства.

УДК 336.14:352

**Функционирование местных бюджетов в условиях децентрализации управления региональным развитием / Н.В. Куличенко // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 160-165. - Библиогр.: 5 названий. – ISSN. 2079-0767

В статье рассмотрены вопросы функционирования местных бюджетов. Определено, что бюджетное законодательство направлено на фискальную децентрализацию и укрепление местных бюджетов. Проведен анализ динамики поступлений местных налогов и сборов как основного источника собственных поступлений местных бюджетов. Проанализированы основные показатели местных бюджетов Украины, которые могут быть качественными и количественными критериями уровня децентрализации с учетом зарубежного опыта. Определены негативные тенденции дальнейшего развития автономии органов местного самоуправления.

**Ключевые слова:** местные бюджеты, доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы, децентрализация.

УДК 334.02

**Обоснование необходимости применения логистического подхода в системе управления персоналом предприятия / С.В. Гармаш // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 165-170. - Библиогр.: 12 названий. – ISSN. 2079-0767

В статье анализируется возможность и обосновывается необходимость применения логистического подхода в системе управления персоналом предприятия. Основные понятия и концепции логистики отвечают такому ресурсу, как кадры. Их соблюдение является условием для эффективного функционирования системы управления персоналом и действенным влиянием на эффективность работы всей экономической системы, даже в условиях системного кризиса, который стал явлением, присущим всем сторонам жизни украинского общества. Использование логистического подхода в системе управления персоналом предприятия позволяет оптимизировать потоковые процессы в условиях динамической неопределённости факторов внешней среды с целью наращивания конкурентных преимуществ в современных условиях.

**Ключевые слова:** логистический подход, системный анализ, система управления, персонал предприятия, оптимизация деятельности, социально-экономическая подсистема, кадровая логистика.

УДК 330.13

**Аналитический инструментарий оценки уровня финансового развития предприятия в условиях реализации мотивационно-ориентированного управления / О.Ю. Антипцева // Вестник НТУ «ХПИ».** Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 171-177. - Библиогр.: 8 названий. – ISSN. 2079-0767

В статье рассмотрены подходы к оценке уровня финансового развития предприятия и уровня реализации мотивационно-ориентированного управления финансовым развитием. Проведен сравнительный анализ методов оценки. Доказано, что в условиях развития экономики знаний для управленческого аппарата предприятий важным является выяснение не только уровня мотивационных возможностей развития организационно-управленческого аппарата, но и исследования возможного влияния мотивационных факторов предприятия на результаты его финансового развития, возможно за счет реализации интегральных методов оценки. Обоснованно включения комплекса методов к аналитическому инструментарию оценки уровня финансового развития предприятия в условиях реализации мотивационно-ориентированного управления.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовое развитие, мотивационные факторы, мотивационно-ориентированное управление, аналитический инструментарий, методы оценки, интегральный метод оценки.

УДК 347.775

**Организационная форма инновационного развития / Е.В.Ковалев** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 177-183. - Библиогр.: 13 названий. – ISSN. 2079-0767

Определено, что для современного экономического положения Украины сохранение преимущественно сырьевого направления хозяйственной деятельности, имеет высокий уровень экономической опасности. Установлено - перспективной организационной формой предприятия, которое способно обеспечить инновационное развитие, конкурентоспособность на мировых рынках и укрепление экономической безопасности Украины, является украинская корпорация.

**Ключевые слова:** предприятие, экономическая безопасность государства, «сырьевая» экономика, инновационное развитие, корпорация.

УДК 657.47

**Совершенствование управления развитием предприятий машиностроительной отрасли / А.В. Фоменко, Ю. И. Кучмай** // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2014. - № 65 (1107). - С. 184-189. - Библиогр.: 8 названий. – ISSN. 2079-0767

В статье рассмотрена сущность управления развитием предприятия и уточнено его экономическое содержание. Описаны основные проблемы управления машиностроительными предприятиями и рассмотрено современное состояние машиностроительной отрасли страны. Сделаны выводы о необходимости совершенствования системы управления развитием предприятий машиностроительной отрасли.

**Ключевые слова:** управление развитием предприятий, машиностроение, промышленность, финансово-экономический кризис, стратегия развития.

## ABSTRACTS

**Evaluation efektivnosti inovacijskog razvitku personnel potencijalu organizaci / A.D. Matrocvov, O.O. Iskov //** Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 3-7. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

In this paper the assessment of the effectiveness of innovative development of the personnel potential of the organization to improve the economic potential of the organization as a whole. Analyzed existing methods of evaluating the effectiveness of innovative development of human potential and its main criteria. The proposed system of private indicators for assessing the effectiveness of innovative personnel development workers.

**Keywords:** efficiency, human resources capacity, innovative development, instrumental score, expert evaluation, evaluation criteria, statistics, statistics of rewarding staff.

**Improving accounting wages as a factor in increasing productivity / O. I. Linnik, I. A. Matveev //** Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 8-11. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

The article deals with the problems of improving the organization of wages. The aim is the rationale for the reform of accounting wages of workers with the aim of increasing productivity. Problems of improving the organization of wages, the feasibility of its installed size are the most relevant in terms of labour market development in Ukraine. The main task consists in the organization of wages, is made by using the residual method to transform the organization on the principle of determining the price of labour, based on its cost. The issue of increasing productivity requires a systematic approach, that fundamental changes significantly improve the factors that contribute to performance. The article states that more efficient use of resources, enterprises need to implement a number of measures to optimize payroll and productivity.

**Keywords:** wages, productivity, organizing payroll, reserves increased productivity, payroll.

**Features of the formation and registration of equity in enterprises of different organizational forms / L.S.Strygul, K.O. Panchekha //** Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 12-17. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

This article explores the essence of the category of "equity" is defined as its component objects accounting. Reviewed level of legal regulation of accounting transactions with equity in enterprises of different legal forms in accordance with the current legislation of Ukraine. The features of accounting formation and movement of the share capital in business partnerships. Revealed that the current approach in developing and monitoring the components of equity eliminates value accounting and information provision and thus prevents rational organization of control over the accuracy and legality of the formation of equity, profit distribution in the relevant areas and funds. Study of the formation and registration of equity in Ukraine revealed regulations governing equity transactions have legal gaps and legal conflicts in its structure. Considering these features and guidance of accounting equity company in accordance with its legal form an important part of improving the method of accounting to facilitate rational accounting.

**Keywords:** equity, organizational and legal form of the company, registered (share) capital, equity in revaluation reserve additional capital, capital reserve, retained earnings, seized the capital, unpaid capital.

**A financial analysis is in an audit: modern look / E. A. Falchenko, Y.S. Glushach , J.V. Glushach //** Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 18-24. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

Importance of audit from the point of view of proprietor (investor) consists not only in the receipt of information about authenticity of financial results of enterprise and accordance of registration policy to the current legislation but also in a capture analytical information for determination of backlogs of increase of profitability of commercial activity, factors of influence on the dynamics of profits and charges, for an effective management investments and others like that. Answers for these and other questions are given by a financial analysis which is used within the framework of audit as an instrument of high-quality analytical ground of administrative decisions.

The large value of analytical procedures for the receipt of public accountant proofs and forming of conclusions of audit stipulates a research aim, which consists in the analysis of operating normatively-legal and professional public accountant documents which regulate public accountant activity for the purpose possibility to render to the subjects of manage public accountant services as tasks of financial analysis.

**Keywords:** audit, public accountant services, public accountant proofs, public accountant activity, analytical procedures, financial analysis.

**Study esofformation programs merchandising companies distributors / M. B. Litvynenko, p.V.Chernobrovkina, O.V.Velukodnaya** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 24-35. - Bibliogr.: 6 - ISSN 2079-0767

The formation of effective merchandising programs strategically important for companies operating in the consumer goods market. No financial investment in the development and implementation of programs for sales for the company often means loss of control essential element of the process of commercialization - sales of goods in retail outlets.

The survey merchandising considered as a set of measures aimed at increasing the volume of retail sales. The key to successful merchandising programs - in attention to detail, an integrated approach and strict control of distributors roznichnyh traders. The paper proposed to introduce in stores roznichnyh Standard Company, which performed well in supermarkets. Standard Companies in roznichnyh stores has its own characteristics, due to the type of outlets

So on the results of a detailed analysis of the liquidity of TM «ROSHEN» company developed a standard for roznichnyh stores containing the required products. Calculated the required number of IC that will provide the effect and takes into account the size of the territory where the distributor operates, and trade personnel involved in the proliferation of confectionery. Successfully applying the principles of merchandising at the outlet can significantly increase revenue and attract many new customers.

**Keywords:** roznichna trade distributor, confectionery products, merchandising program, the standard of range, efficiency.

**Modern development strategy of production / I.E. Khaustova, V.A. Aleksandrova, E.V. Grishina** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 35-41. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

In modern conditions of production development strategy should include four interrelated programs: increased flexibility, synchronization of the production and management of material flows, improving the quality of work. The development strategy of the organization of production with a focus on the consumer is defined as follows: volume, range, quality and delivery of products are set based on forecasts of future needs of users of these products.

**Keywords:** diversification, market development, humanization of work, the synchronization of production activities, the strategy of decentralization of the organizational structure.

**Organization of the accounting accounting situations of force majeure /S.V. Bryk** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 41-46. - Bibliogr.: 13 - ISSN 2079-0767

The article provided the definition of force majeure and emergencies provided by legislative acts of Ukraine. Documenting considered force majeure necessary primary documents certifying their origin, the need for inventory and its design rules, and recover lost source documents if necessary. Recommendations regarding the possibility of full or partial exemption from enterprise responsibility for foreign trade contracts and contracts concluded between residents in Ukraine. The definition of the key problems that exist at present in the accounting of extraordinary income and expenses. The questions to accounting and display it after emergency circumstances. Conclusions about the content of the Order of accounting policies regarding display of force majeure. Recommendations on what events attributed to extraordinary costs and thus accounted for.

**Keywords:** situations of force majeure, Extraordinary Events, inventory of, Extraordinary costs.

**Advantages and disadvantages of existing approaches to the valuation of intelligent technologies / O.P.Kosenko, M.M.Tkachov** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 46-56. - Bibliogr.: 19 - ISSN 2079-0767

The detailed analysis of existing methodological approaches to the valuation of intellectual property. The main comparative advantages and disadvantages, expenditure and income approach. Proved the possibility of using a combined approach to determining the valuation of intellectual property. Recommendations for practical use of methods analyzed for different valuation of intellectual property in the industry. It is proved that the further development of methodological basis of valuation should be connected, first, using interval estimation, which in our opinion is, firstly, more flexible in determining transfer prices in a changing competitive environment, secondly, able consider more factors influence the cost and price of intellectual property, third, providing more opportunities for effective negotiations between the developer of the technology and its potential consumer when making transfer and licensing agreements. Existing methodical installation cost and prices patents and other intellectual property involves some of the important characteristics of a patent search, patent image among consumers and inventors, the level of citing patent applications in other patents and scientific publications

**Keywords:** intellectual property valuation, methodological approaches, advantages and disadvantages.

**Problems of organization and implementation of public internal financial control at the present stage of its development / T.A. Zhdan** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 57-63. - Bibliogr.: 10 - ISSN 2079-0767

The need to address the organization and conduct of public internal financial control in Ukraine was grounded in the article. Recent research and publications in the field of organization and conduct of public internal financial control in the activities of the public sector of Ukraine were analyzed and discussed. The main problems of the organization and conduct of internal control and internal audit are: inadequate legal framework; lack of order and a mechanism to monitor the state of internal control and internal audit; lack of understanding of the essence of internal control and internal audit, their identification with the inspection activities; internal auditors perform other functions that are not related to their professional activities; formal approach to the heads of internal control and the establishment of internal audit units; lack of internal auditors; lack of organizational and functional independence of internal audit; low professional level of internal audit. Solutions to problems of public internal financial control have been proposed.

**Keywords:** system of public internal financial control, internal control, internal audit, department of internal audit

**Evaluation of innovative energy-saving technologies susceptibility to oil and fat production companies / N.A. Popov** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 64-69. - Bibliogr.: 8 - ISSN 2079-0767

In this paper we propose the concept of "enterprise innovation susceptibility to energy saving technologies" and highlighted its levels. Formed a methodical approach to the evaluation of innovative energy-saving technologies susceptibility to enterprises on the basis of the rate of stabilization of the energy index and the index of actual innovation susceptibility to potential model lists of energy-saving technologies in the oil and fat production.

**Keywords:** competitiveness, innovation susceptibility, energy saving technology, assessment, oil and fat production

**Problems and prospects of bank lending innovation activity in Ukraine / V.A. Matrosova, M. S. Ahunova** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 70-78. - Bibliogr.: 6 - ISSN 2079-0767

The problems and prospects of bank investments in innovation, features and advantages of the banks in the financing of innovation, the main factors of effective bank lending and the role of local banks in the financing of innovation companies. The analysis of the participation of commercial banks in financing innovation in the world and in Ukraine. Discount system "bundling" of long-term innovation projects with short-term commercial projects based on the principles of balance and flexibility. Some measures to enhance the role of domestic banks in the financing of innovative projects. The conclusions about the appropriateness of

"lending to order" in the financing of innovation. The conclusion banking system of Ukraine as the main channel of redistribution of financial resources economy in transition is the only business structure that can raise funds for long-term investment and enhance innovation and investment policies in priority areas.

**Keywords:** finance, investment, innovation, banking, risk funds, long-term loans.

**Theoretical principles of management of money assets of enterprise / L.V. Vysochina** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 78-85. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

The article presents system for management of an enterprise's cash flows which include the aims, the tasks, functions, methods and instruments. It is established, that one of the basic methods of improvement of cash flows management is optimization of their volume, allowing to raise efficiency of operating activity and to free cash means for realization of capital investments in enterprise development. Features and mechanism of realization of management of money assets and solvency of enterprise are considered, his basic directions, principles and functions, are educed; and also the mechanism of determination of optimal size of balance of money assets of enterprise is considered.

**Keywords:** money assets, solvency, securities, optimal size, management.

**Innovation culture of modern enterprise / T. Pohorielova, E. Kolotiuik, A. Shevchenko** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 86-90. - Bibliogr.: 6 - ISSN 2079-0767

The article considers problems of innovation performance, the effectiveness of innovation depends on the intellectual and innovative potential of the enterprise and very dependent on the leadership style. Innovation culture is a system of behavior it affects the activities of the organization Innovative potential provides enterprise competitiveness, encourage the development of enterprises depends on the innovation culture. Describes the corporate culture. Corporate culture consists of the potential of each employee, which gives it a good value, much more efficient use of human resources. Man - the main reference point of properly formed culture. Opportunities and business qualities of the person getting better thanks to the corporate culture, is its main purpose and guarantee the success of the company. Innovation culture helps to accept new ideas, support and implement them. for the successful implementation of innovative development strategy, managers should pay attention to the formation of corporate culture. Useful to adhere to the rules of corporate culture.

**Keywords:** innovation culture, innovative activities, formation, development, innovative potential.

**Methods of optimization of advertising budgets when planning an advertising campaign / G. M. Udyanska , S. V. Chernobrovkina** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 91-94. - Bibliogr.: 6 - ISSN 2079-0767

An article describes theoretical principles of optimization of an advertising budget of an enterprise. It describes on how to build and to use a model to optimize advertising costs while designing a campaign. An optimization task of advertising could be an advertising campaign development that aims to increase a total volume of company's goods sales limited with an advertising budget. An advertising optimization task is formulated in the form of a linear integer programming. An optimization problem of an advertising budget is formulated as maximizing profits derived from a promoted product sale. An increasing of a company's profit is not an endpoint and a campaign is evaluated by communicative efficiency. In this case an optimization of communication component is considered, e.g. to maximize a number of advertising contacts with representatives of a target segment.

**Keywords:** advertising budget, a task of a linear programming, an advertising campaign planning, advertising expenses optimization.

**Using of outsourcing as an instrument of transaction costs reducing at the enterprise / N. L. Gavkalova** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 95-98. - Bibliogr.: 4 - ISSN 2079-0767

The article is dedicated to a problem of "make or buy decision" based on the analysis of transaction costs level. The author focuses on the study the transaction costs influence on the outsourcing choice in the industrial goods production at manufacturing plants. The essence and nature of transaction costs existence at

the economic activities of enterprises have been considered, the approaches that explain the nature of their origin are given. The transaction costs interpretations that have been developed within neoinstitutional theory to establish the research distribution on the macro and micro levels have been analyzed. An important factor of the transaction costs appearance at the industrial goods production is the presence of the following characteristics: specificity of assets, the limited number of industrial goods producers and buyers, which causes the opportunistic behavior of contractors. The methodological approach to qualitative and quantitative risk assessment at the use of outsourcing in industry based on the transaction costs analysis. The necessity of transaction costs optimizing to increase the economic activity efficiency of industrial enterprises has been grounded.

**Keywords:** enterprise, transaction costs, transformation costs, outsourcing, risks of outsourcing.

**Ways commercialization of intellectual property on machine-building enterprises and combating counterfeiting / S.M.Ilyashenko, P.A.Orlov, V.M.Hrynova** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 99-105. - Bibliogr.: 19 - ISSN 2079-0767

The state's circumstances and innovation in machine-building enterprises of Ukraine. The basic directions of commercialization of intellectual property, including an emphasis on licensing technology and intellectual proper use of innovation. It is shown that the maximum economic benefit engineering companies can get only the rational combination of both domestic consumption and market distribution at maximum intelligently against counterfeit activity. The transfer of exclusive rights to the use of scientific and technological achievements, inventions, trademarks, software and other results of intellectual activities on the basis of license agreements - one of the most effective forms of commercialization of intellectual property. The final choice of routes, strategies and various forms of commercialization of intellectual property, of course, determined by the dynamics of technology updates, and other features of the various sectors of the economy. An effective mechanism for the development, distribution and consumption of intellectual property (transfer and commercialization processes) is impossible without the development and implementation of effective measures against counterfeit perpetrators of an exclusive right that nullify the lengthy and costly scientific research units of industrial enterprises, universities, research institutions and organizations.

**Keywords:** innovation, intellectual property commercialization, engineering enterprises, counterfeiting, economic impact.

**Actual problems of agro-industrial complex / L.V. Kuzmenko** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 105-111. - Bibliogr.: 7 - ISSN 2079-0767

On the basis of a systematic approach characterized components of agro-industrial complex (APC) as one of the major subsystems of the economy: production and processing of agricultural products, their logistical support. The analysis of causal relationships between reform and state is agriculture. Identified and systematized urgent problems of further development of agribusiness. Focused on issues of food security, environmental and social tension, which is caused by the aggravation of agribusiness development trends for the period 1990-2014 years. Article Submissions may be used in developing the program for the future development of agribusiness.

**Keywords:** agriculture, manufacturing and processing sphere, the sphere of logistics, integrated farming.

**Formation of competence models for the entrepreneurship entities personnel / I.M. Trunina** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 111-124. - Bibliogr.: 18 - ISSN 2079-0767

Formation of competences of an entrepreneurship entity is performed with the use of competence models. A personnel competence model represents a totality of such personal and professional qualities of the staff that make it possible to determine the most significant knowledge and skills, as well as special features of the personnel conduct, necessary for achievement of the assigned goals. A competence model determines competences clusters containing key competences that are most important for a certain sphere of professional activity and professional behavior models corresponding to the level of manifestation of each competence. Models may contain detailed description of personnel behavior standards or standards of actions leading to



achievement of certain professional goals, but they may also include the basic behavior standards developed for a complete description of a business structure or activity directed to achievement of the complex of corporative goals. The set of details included into the description of a competence model depends on the expected practical application of a particular model.

**Keywords:** competence, competence approach, empathy, realistic strategy.

**Case-management as a management method in a health protection network / J.V.Sorokolat, V.A.Sadovsky, G.V.Semenchenko** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 124-130. - Bibliogr.: 3 - ISSN 2079-0767

In article the case-management as a method of formation of administrative decisions in a network of branch of public health services is considered. Advantages and obstacles of introduction of a method of case-management are analysed. Offered classification of administrative decisions is resulted. Necessity of the further studying of a method for the purpose of improvement of quality of health services of the population is proved. The system of adaptive case-management (ACM), as means of accumulation of corporate knowledge for a reuse is considered at collective work of employees. Adaptability and flexibility ACM allows to automate medical institution business processes.

**Keywords:** method, case-management, classification, the administrative decision, health services.

**Factors effective use of energy and material resources for the manufacture of machinery / C. V. Voytko** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 130-137. - Bibliogr.: 8 - ISSN 2079-0767

There have been proposed the use the energy balance of the enterprise as one of the possible methods to study and choice the improving energy efficiency for engineering enterprise. Analysis of energy balance is a qualitative and quantitative assessment of the energy economy of the enterprise and power consumption that allows us to classify the major organizational and technical measures for energy efficiency in industrial plants.

**Keywords:** energy-saving measures, energy balance of the enterprise, energy efficiency, organizational and technical measures for energy conservation

**Estimation and development of innovative potential of enterprise / V. Kuchinskyi, A. Gaydukova** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 137-145. - Bibliogr.: 7 - ISSN 2079-0767

Innovative potential characterizes possibilities of any enterprise to carry out innovative activity complex. For this reason a management innovative potential is one of major tasks for any enterprise, in fact efficiency of activity at the market in the conditions of hard competitive activity depends foremost on possibility to grow and actively utilize organizational, technical, marketings and other innovative possibilities which make innovative potential. Offered approach to the estimation and determination of directions of development of innovative potential of enterprise the elements of which is: determination of level of basic constituents and general estimation of level of innovative potential of enterprise; the use of ball estimation is for determination of importance of every element in forming of innovative potential of enterprise; the use is a SWOT-analysis for determination of directions of development of innovative potential of enterprise.

**Keywords:** innovative potential of enterprise, estimation, development, efficiency, SWOT-analysis.

**Substantiation non-cost and logistical factors of competitiveness of production in a changing competitive environment / S.I. Vikhlyayeva, N.G. Siketina** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 146-151. - Bibliogr.: 10 - ISSN 2079-0767

In the article the directions of competitiveness of the products of machine-building enterprises on the basis of improving the accuracy of its evaluation by reaching a larger number of factors in the changing competitive environment to build the model of the complex index of production's competitiveness. The notion of such factors of competitiveness of products as «non-price competitiveness», «logistics competitiveness» was made.

Non-price competitiveness of the products identified six main components - the image of the enterprise (product), before - and after sales services of the company, the differentiation of the product segments of the market, the susceptibility of the enterprise for innovation, the innovative character of differentiation that allows

affecting change in the level of competitiveness of products in general. Logistics competitiveness is defined as a set of actions to improve economic efficiency in procurement, transport, warehousing and distribution activities of the company aimed at.

Conclusions about the need to take into account when assessing the competitiveness of not only the demands of the consumer with its price and quality, but also non-price and logistic factors was made.

**Keywords:** competition, economic efficiency, competitiveness of products, price and logistic factors of competitiveness of products.

**Theoretical ensuring the diagnostics as preventive action on prevention bankruptcy enterprises**  
**L.V. Sokolova, T.V. Polozova** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 152-160. - Bibliogr.: 15 - ISSN 2079-0767

The notions of the diagnostics, directions and problems of the economic diagnostics are considered. The detailed analysis of the literary sources in the field of conceptual approach to diagnostics (exploratory, financial-analytical, management, information, uncrisis, consultation) is realized. The categories "financial diagnostics" and "uncrisis diagnostics" are considered. The author's approach to diagnostics bankruptcy enterprises is offered. The functions and primary tasks of the diagnostics bankruptcy enterprises are determined. The level of the preventive action on prevention bankruptcy enterprises (operative and strategic) are offered. The results of the diagnostic research are one of most generalized facilities of the reception to reliable information on condition and deflection in development of the investigation enterprise. The prospects of the further research are determined. The prospect of the further research is an analysis methodological approach to undertaking the diagnostics bankruptcy enterprises.

**Keywords:** diagnostics, problems, economic diagnostics, diagnostics bankruptcy enterprises, preventive actions on preventions bankruptcy.

**Functioning of local budgets in a decentralized management of regional development / N.V. Kulichenko** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 160-165. - Bibliogr.: 5 - ISSN 2079-0767

The article deals with the functioning of local budgets. Determined that the budget legislation aimed at fiscal decentralization and strengthening of local budgets. The analysis of the dynamics of local taxes and fees as the main source of own revenues of local budgets. The basic indicators of local budgets Ukraine, which may be qualitative and quantitative criteria of decentralization based on international experience. The trends in the formation of local budget revenues as a percentage of gross domestic product, local spending as a percentage of gross domestic product. Analyzed the share of local budgets in consolidated revenues, the share of local budgets in consolidated budget. The analysis of the share of transfers from the state budget in local revenues based on international experience. Determined negative trends of further development of the autonomy of local governments. Determined that today their income is not the basis replenish local budgets Ukraine, the main role is played by transfers from the state budget.

**Keywords:** local budgets, revenues of local budgets, local taxes and fees, decentralization.

**Substantiation of necessity for using of logistic approach in the system of personnel management of the enterprise/ S.V. Garmash** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 165-170. - Bibliogr.: 12 - ISSN 2079-0767

Possibility of using of logistic approach in the system of personnel management of the enterprise is analysed in the article. The main definitions and concepts of logistics correspond to such notion as manpower resources. Observance such notions is condition for effective function of the personnel management system. It'll impact the effective function of the whole economic system even in the conditions of systemic crisis, which is the usual phenomenon of the Ukrainian society. Using of logistic approach in the system of personnel management of the enterprise permits to optimize stream processes in the conditions of dynamical uncertainty in factors of external environment with the aim to increase of competitive advantages in modern conditions.

**Keywords:** logistic approach, system analysis, management system, personnel of an enterprise, optimization of activity, social and economic subsystem, personnel logistics.

**Analytical tools assess the level of financial development enterprises in the implementation motivational-oriented management / O. Antyptseva** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress

and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 171-177. - Bibliogr.: 9 - ISSN 2079-0767

The article examines approaches to assess the level of financial development company and the level of implementation of motivational-oriented management of financial development. A comparative analysis of assessment methods. It is proved that in the emerging knowledge economy for managerial staff enterprises are finding out not only of motivational possibilities of organizational and managerial staff but also study the likely impact of motivational factors on the results of its financial development, which is possible due to the implementation of integrated assessment methods. Grounded inclusion complex methods of analytical tools to assess the level of financial development enterprises in the implementation of motivational-oriented management. Analytical tools allows to investigate patterns of changes in the effective rate of financial enterprises in the consideration of motivation-oriented control, depending on changes in the values of various factors (consolidated using the integral index motivational components).

**Keywords:** business, financial development, motivational factors, motivational-oriented management, analytical tools, evaluation methods, integral method of evaluation.

**Organizational form of innovative development / E.V. Kovalev** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 177-183. - Bibliogr.: 13 - ISSN 2079-0767

The study found that the raw direction of economic development, in which moves Ukraine, contrary to global trends, the country has a high level of economic risks and, of course, should be replaced by innovative direction. Experience shows - the best opportunities for innovation are large enterprises. Modern Ukraine's position on the priority development of small and medium-sized enterprises is estimated to be in error. It is advisable to optimal ratio and competitive coexistence of large, medium and small businesses. To ensure the innovative development is proposed wider use of economic activity organizational form of the corporation.

**Keywords:** enterprise, economic security of the state, "raw" economy, innovation development, corporation.

**Improving development management engineering industry /A.V.Fomenko, Y.I.Kuchmay** // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. - № 65 (1107). - P. 184-189. - Bibliogr.: 8 - ISSN 2079-0767

The article considers the essence of management of development company and clarifying its economic content. Describes the basic problem management machine-building enterprises and the present state of the machine-building industry in the country. Conclusions about the need to improve management systems development of enterprises machine-building industry. Established that in order to improve the current state of engineering companies need highly skilled management system to implement. And also continuously monitor the major components of the external and internal environment and constantly draw conclusions about the availability requirements change. Determined that to improve engineering companies and increase competitive products need to hold a set of measures for effective management of development.

**Keywords:** management development of enterprises, machine building, industry, financial and economic crisis, development strategy.

## ЗМІСТ

<b>Матросов О.Д., Ішков О.О.</b> Оцінка ефективності інноваційного розвитку кадрового потенціалу організації.....	3
<b>Линник О.І., Матвєєв І.А.</b> Удосконалення обліку оплати праці як фактор підвищення продуктивності праці .....	8
<b>Стригуль Л.С., Панчева К.О.</b> Особливості формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм .....	12
<b>Фальченко О.О., Глушач Ю.С., Глушач Я.В.</b> Фінансовий аналіз в аудиті: сучасний погляд .....	18
<b>Літвиненко М.В., Чернобровкіна С.В., Великодна О.В.</b> Дослідження особливостей формування програм мерчандайзінгу компаніями-дистрибуторами .....	24
<b>Хаустова І.Є., Александрова В.О., Гришина Е.В.</b> Сучасна стратегія розвитку організації виробництва .....	36
<b>Брік С.В.</b> Організація бухгалтерського обліку форс-мажорних обставин....	42
<b>Косенко О.П., Ткачов М.М.</b> Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій.....	47
<b>Жадан Т.А.</b> Проблеми організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю на сучасному етапі його розвитку .....	58
<b>Попов М.О.</b> Оцінювання інноваційної сприйнятливості до технологій енергозбереження підприємств олійно-жирового виробництва .....	65
<b>Матросова В.О., Ахунова М.С.</b> Проблеми і перспективи банківського кредитування інноваційної діяльності підприємств в Україні.....	71
<b>Височіна Л.В.</b> Теоретичні засади управління грошовими активами підприємства .....	79
<b>Погорелова Т.О., Колотюк О.І., Шевченко А.С.</b> Інноваційна культура сучасного підприємства.....	87
<b>Удянська Г.М., Чернобровкіна С.В.</b> Методи оптимізації рекламного бюджету при плануванні рекламної кампанії.....	92
<b>Гавкалова Н.Л.</b> Використання аутсорсингу як інструменту зниження трансакційних витрат на підприємстві.....	96
<b>Ілляшенко С.М., Орлов П.А., Гриньова В.М.</b> Шляхи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах та протидії контрафакту.....	100

<b>Кузьменко Л.В.</b> Актуальні проблеми агропромислового комплексу .....	107
<b>Труніна І.М.</b> Формування моделей компетенцій персоналу суб'єктів підприємницької діяльності .....	113
<b>Сороколат Ю.В., Садовский В.А., Семенченко Г.В.</b> Кейс-менеджмент как метод управления в сети отрасли здравоохранения.....	126
<b>Войтко С.В.</b> Фактори ефективного використання енергетичних та матеріально-технічних ресурсів на машинобудівному підприємстві .....	132
<b>Кучинський В.А., Гайдукова А.Д.</b> Оцінка і розвиток інноваційного потенціалу підприємства .....	139
<b>Віхляєва С.І., Сікетіна Н.Г.</b> Обґрунтування нецінового й логістичного факторів конкурентоспроможності продукції в мінливому конкурентному середовищі .....	148
<b>Соколова Л.В., Полозова Т.В.</b> Теоретичне забезпечення діагностики як превентивний захід запобігання банкрутства підприємства .....	154
<b>Куліченко Н.В.</b> Функціонування місцевих бюджетів в умовах децентралізації управління регіональним розвитком .....	162
<b>Гармаш С.В.</b> Обґрунтування необхідності застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства .....	167
<b>Антипцева О.Ю.</b> Аналітичний інструментарій оцінки рівня фінансового розвитку підприємства за умов реалізації мотиваційно-орієнтованого управління.....	173
<b>Ковальов Є.В.</b> Організаційна форма інноваційного розвитку.....	180
<b>Фоменко А.В., Кучмай Ю.І.</b> Удосконалення управління розвитком підприємств машинобудівної галузі.....	187
Реферати.....	194
Рефераты .....	202
Abstracts.....	210

**НАУКОВЕ ВИДАННЯ**  
**ВІСНИК**  
**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО**  
**УНІВЕРСИТЕТУ**  
**«ХП»**

**Збірник наукових праць**

**Серія:**  
**«Технічний прогрес і**  
**ефективність виробництва»**

**Випуск № 65 (1107)**

Наукові редактори д-р екон. наук, проф. П.Г. Перерва,  
к-д. екон. наук, проф. М.І. Погорелов

Технічний редактор канд. екон. наук, доц. С.М. Погорелов

Відповідальний за випуск канд. техн. наук І.Б. Обухова

**АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:** 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21. НТУ "ХП".

Кафедра: «Організація виробництва і управління персоналом»,  
Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07

Підп. до друку 29.12.2014 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 37. Ціна договірна.

---

Видавничий центр НТУ „ХП”

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 3657 от 24.12.2009 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе 21

---

Друк-ФОП Шейніна О.В.,

Свідотство про внесення суб'єкта видавничої справи

до Державного реєстру видавців, виготовників

і розповсюджувачів видавничої продукції

ДК № 2779 від 15.02.2007 р.

61052, Харків, ул. Славянская, 3 оф.5

---