

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

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 59 (1168) 2015

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2015

Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 59 (1168). – 218 с.

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

Мова статей – українська, російська, англійська.

Вісник Національного технічного університету «ХПІ» внесено до «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук», затвердженого Постановою президії ВАК України від 26 травня 2010 р., № 1 – 05/4 (Бюлетень ВАК України, № 6, 2010 р., с. 3, № 20).

Координаційна рада:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В. І. НІКОЛАЄНКО, канд. іст. наук, проф.; П. Г. ПЕРЕРВА, д-р екон. наук, проф.;

В. А. ПУЛЯЄВ, д-р техн. наук, проф.; М. І. РИЩЕНКО, д-р техн. наук, проф.;

В. Б. САМОРОДОВ, д-р техн. наук, проф.; Г. М. СУЧКОВ, д-р техн. наук, проф.;

Ю. В. ТИМОФІЄВ, д-р техн. наук, проф.; М. А. ТКАЧУК, д-р техн. наук, проф.

Редакційна колегія серії:

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

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

Відповідальний секретар: О.А. Круглов

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».

Протокол № 6 від 25 травня 2015 р.

ЗМІСТ

О.О. ТИМЧЕНКО, В.О. ЧЕРЕПАНОВА Економічний механізм управління підприємством	3
В.М. КОБЕЛЄВ, В.Ю. МАРКЕВИЧ Інноваційний розвиток як запорука розвитку вугільної галузі	7
Р. Ф. СМОЛОВИК Некоторые методические аспекты снижения уровня риска инновационных процессов	11
О.О.ФАЛЬЧЕНКО, І.В.ГАРКАВЕНКО Актуальні питання аналізу фінансової звітності та розрахунку на її основі показників фінансового стану підприємства	15
С.О. ВАСИЛЬЦОВА, Д. Ю. ЛАВРЕНТЬЄВА, О.О. СТЕЛЬМУХОВА Формування витрат на продукцію підприємства	19
Н. В. ШИРЯЄВА, О. Б. БЛОЦЕРКІВСЬКИЙ Розробка шляхів реформування систем централізованого теплопостачання України	23
В.В. АЛЕКСАНДРОВ, В.І. БОЛТЕНКО, І.Ю. МИРОШНІЧЕНКО Формування ціни на інноваційний продукт в залежності від об'єкту продажу	27
Н. Ю. ЄРШОВА, І. О. ЧУРКІНА Методичні підходи до використання прогностичного інструментарію в економічному аналізі	31
Т.О. ГУСАКОВСЬКА, Н.Л. КУЖЕЛЬ Формування підсистеми управління інтелектуальним капіталом у складі системи управління підприємством	35
Л. С. ЛАРКА, О. В. ШКРЬОГАЛ Організація ризик-аудиту господарської діяльності підприємства	39
М.В.МИРОШНИК, Є. О. ЛУЧНА, О. О. СТЕЛЬМУХОВА Маркетинговий аналіз роздрібного ринку алкогольної продукції України	43
О. ЛАНГЛІЦ, В. В. ГЕРАСИКОВА, М. В. ЛІТВИНЕНКО Управління потенціалом підприємства на основі використання інструментів маркетингової діагностики	48
О.О. МИКИТАСЬ, М.К. МИРОНОВА Управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу	53
О.О. ФАЛЬЧЕНКО, К.І. ЗЛЕНКО Удосконалення економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства	57
І.О. ГЕРАЩЕНКО Етика підприємницької діяльності	61
Р.Г.МАЙСТРО, Д.А. ЦЮПКА Сучасний стан розвитку інноваційної діяльності на промислових підприємствах України	66
А. Д. МАТРОСОВ, Д. В. БОЛЬШАКОВ Мотивация и стимулирование как эффективный метод управления персоналом	72
В. О. ЧЕРЕПАНОВА, Д. С. ЛЄЙКІН Планування розвитку управлінського консультування в Україні	76
М.С. МАГОМЕДОВ Механізми адаптивного управління діяльністю коксохімічних підприємств	80
В.А.КУЧИНСЬКИЙ, О.І. ПОДРЕЗ Взаємодія нді з промисловими підприємствами як засіб підвищення ефективності виробництва	84
О. М. КІТЧЕНКО, Т. В. КОСТЕНКО, С.Г. ПРИГОРОВ Інтернет-торгівля як ключовий інструмент розвитку галузі еко-продукції в Україні	88
С.В.ВОЙТКО, Н.С.ІЛЛЯШЕНКО Особливості комерціалізації і трансферу технологічних інновацій виробничого призначення та боротьби з контрафактом	92
П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА, Н.П.ТКАЧОВА Формування інноваційної та інвестиційної політики промислового підприємства на засадах збалансованої системи показників	96
І.М. ПОГОРСЛОВ., М.В. РЕТА., М.О. ТКАЧЕНКО Торговельна націнка: проблеми визначення та обліку ..	101
В.В. АЛЕКСАНДРОВ, В.С. КУРЯЧИЙ Формування системи показників оцінки ефективності операційної діяльності підприємства	105
С.О. ВАСИЛЬЦОВА, Т.А. ЛЕУС, Д.О. МУЗИКА Аналіз ефективності методів визначення ціни на підприємствах дистриб'юторської сфери	109
Е. И. КОЛОТЮК, Т. С. КАЛАШНИК, Л. А. РЯЗАНОВА Статистический анализ рынка труда в Украине ...	113

С.В. ГЛУХОВА, Ю.С. ЩЕБЕТЕНКО Систематизація підходів до визначення категорії персонал підприємства	117
С.П. СУДАРКІНА, Я.Е. ВАГНЕР Аналіз методів удосконалення управління витратами на підприємстві	121
С. І. ВІХЛЯЄВА, ЛІ ЧАО Чинники формування інноваційного розвитку енергетичних компаній в контексті стратегічних підходів	125
І. М. ПОСОХОВ Дослідження ризиків та розробка напрямів вдосконалення управління ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту	130
С.В. БРІК, Є.М. РУДКОВСЬКА Порядок обліку власного капіталу підприємства та шляхи його удосконалення	134
Т.В. МОМОТ, Н.Е. АВАНЕСОВА Ключові загрози забезпечення економічної безпеці оборонної промисловості України	138
П. В. НОТОВСЬКИЙ, Д. Ю. КРАМСЬКОЙ, Т.П. ЛОКТИОНОВА Методичний підхід до визначення горизонту безпеки інвестицій підприємств в умовах динамічних змін інвестиційного простору	144
П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЄЛЄВА, В.Л.ТОВАЖНЯНСЬКИЙ Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління	148
С.В. БРІК, Д.В. ДЕГТЯР Впровадження системи грейдування на машинобудівних підприємствах	153
В. В. ЯЦИНА Методика визначення рівню специфічності промислової продукції виробничого підприємства	158
І. А. ЮР'ЄВА, В.О.БОЙКО, А.Ю.ОЛЕЙНИКОВА Аналіз фінансових результатів діяльності як напрямок забезпечення економічної безпеки підприємства	162
Т. Ю. ЧАЙКА, І. О. ЧУРКІНА Баланс основних засобів як інструмент обліку і аналізу: можливості і сфера застосування	166
С. В. ГАРМАШ, А. В. ДРОЗД Логістичний підхід як фактор підвищення ефективності управління виробничими системами в сучасних умовах	171
Н.И. ПОГОРЕЛОВ Состояние и соответствие традиционных форм стимулирования труда ремонтных рабочих современным условиям хозяйствования	175
О.С. КИРИЧЕНКО Класифікація факторів загроз та небезпек за етапами здійснення інноваційної діяльності підприємства	179
Д. М. ЗАГІРНЯК, О. А. КРАТ Тотожність принципів господарювання у вітчизняній та західних сферах вищої освіти	183
О. О. ЛЯХОВЕЦЬ Проблеми вимірювання інституційної ефективності національної економіки	188
С.Н. ПОГОРЕЛОВ Изменения и дополнения в концептуальном базисе инженерной психологии	195
Реферати	199
Рефераты	205
Abstracts	212

О. О. ТИМЧЕНКО, В. О. ЧЕРЕПАНОВА

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті розглядається сутність поняття «економічний механізм управління підприємством», його структура та складові елементи. На основі існуючих наукових праць запропоновано загальну схему економічного механізму управління підприємством. Окреслено основні фактори, що впливають на економічний механізм управління підприємством. Зазначено основні принципи побудови економічного механізму управління підприємством. Придільено увагу таким елементам, як інноваційний менеджмент та система менеджменту якості.

Ключові слова: економічний механізм, цільова підсистема, функціональна підсистема, підсистема забезпечення, зовнішнє середовище.

Вступ. В умовах конкурентного середовища усі зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі повинні чітко відстежуватись суб'єктами господарювання з метою своєчасного реагування та адаптації внутрішнього середовища організації до цих змін. Ігноруючи зміни зовнішнього середовища підприємство наражає себе на небезпеку втрати своїх конкурентних позицій на ринку, зниження ефективності діяльності, характерною ознакою якої є зниження розміру чистого прибутку. А отримання прибутку - головна мета існування будь-якого комерційного підприємства. Основою забезпечення ефективної діяльності суб'єкта господарювання є створення та функціонування внутрішнього економічного механізму управління підприємством, елементи якого постійно підлягають удосконаленню з метою адаптації до змін зовнішнього середовища.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питанню економічного механізму підприємства приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М. Г. Грещак, Т.В. Голощапова, С. О. Воеводін, О. В. Козлова, М. П. Москаленко, Л. Н. Павлова та ін. Однак серед даних досліджень не було досягнуто однакості щодо складу та структури економічного механізму. Окрім того, зміни зовнішнього середовища вимагають відповідних змін в механізмі управління, його удосконалення та розвитку.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сутності та структури економічного механізму управління підприємством, елементів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В загальному випадку під «управлінням» слід розуміти процес впливу суб'єкта на об'єкт, який змінює режим існування системи, в якій вони діють. [1]. Система управління організацією включає сукупність усіх служб організації, всіх підсистем та комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують функціонування організації.[2] Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. Оскільки фактори управління можуть мати економічну, соціальну, організаційну, технічну і правову природу, то систему управління підприємством прийнято розглядати як систему певних видів механізмів. Основними видами механізмів управління виступають: економічний,

організаційний, мотиваційний, адміністративний, правовий механізм та інші. [3]

Поняття «економічний механізм» тісно пов'язане з поняттям «господарський механізм». Господарський механізм — це механізм, що забезпечує взаємодію підсистеми, яка управляє, та підсистеми, якою управляють. [4] Завадський Й. С. під господарським механізмом розуміє сукупність організаційних структур і форм господарювання, методів управління і правових норм, за допомогою яких досягаються цілі підприємницької діяльності. Господарський механізм складається з трьох частин (блоків) : організаційно-правового механізму; економічного механізму; сукупності соціально-психологічних методів; [5]

Центральним у системі господарського механізму є економічний механізм, що діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей та складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони. [4]. Економічний механізм – доволі складна категорія, яку кожен науковець розуміє по-своєму. Саме поняття «економічний механізм» у власному розумінні досліджувалось А. Кульманом. Даний автор стверджує, що «ми говоримо про економічний механізм у тому випадку, коли деяке вихідне економічне явище тягне за собою ряд інших, причому для їх виникнення не потрібен додатковий імпульс». Отже, економічний механізм визначається або природою вихідного явища, або кінцевим результатом серії явищ. До складових елементів економічного механізму даний автор відносить вихідне та завершальне явище, а також процес, що відбувається в інтервалі між ними. [6] Автори [7] визначають економічний механізм як систему економічних важелів та методів, тобто взаємопов'язане та взаємообумовлене поєднання економічних регуляторів: цін, податків, фінансово-кредитних відносин з метою посилення мотивації виробничої та інвестиційної діяльності товаровиробників. Брюховецька Н. Ю. визначає економічний механізм підприємства як систему, що діалектично розвивається, видів і форм власності, методів господарювання, форм управління, інструментів і важелів державного регулювання та ринкової саморегуляції, які визначаються об'єктивними і суб'єктивними умовами певного історичного етапу

© О. О. Тімченко, В. О. Черепанова, 2015

розвитку держави, її інституціями для забезпечення ефективного функціонування підприємств. [8] Міценко Н. Г. під економічним механізмом функціонування підприємства розуміє сукупність елементів, серед яких виділяються економічні методи управління та інструменти (важелі) їх реалізації під впливом механізмів ринкового саморегулювання та державного регулювання, спрямованих на досягнення мети функціонування підприємства. [9] О. В. Баскакова та Л. Ф. Сейко визначають економічний механізм функціонування підприємства як сукупність організаційних та економічних форм та методів впливу на господарсько-фінансову діяльність для досягнення поставлених цілей, забезпечення стійкого ефективного розвитку. [10]

Таким чином, категорія «економічний механізм» розглядається науковцями як на макрорівні, так і на мікрорівні. Підводячи підсумок, можна стверджувати, що економічний механізм управління підприємством є складовою частиною механізму управління підприємством (або господарського механізму управління, який також є частиною механізму управління, але окрім економічного механізму містить також організаційний, правовий механізми та сукупність соціально-психологічних методів) та представляє собою систему способів, методів, важелів, інструментів впливу на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей, формування якого не є повністю підконтрольне суб'єкту управління, адже більшість його елементів утворюються під впливом ринку, держави, враховують об'єктивні економічні закони. Безпосередньо на формування внутрішнього економічного механізму управління підприємством впливають механізми ринкового та державного регулювання діяльності підприємства. Під ринковим механізмом слід розуміти систему господарських зв'язків між суб'єктами ринку, які формуються в залежності від кон'юнктури ринку, тобто попиту та пропозиції, регулювання на фінансовому ринку, ринку факторів виробництва, ринку праці. Державне регулювання здійснюється правовими, фінансово-економічними (податки, пільги, дотації і т. і.) та соціальними методами впливу на діяльність підприємства. Також впливають такі фактори зовнішнього середовища, як соціально-демографічні, географічні, науково-технічний прогрес, міжнародне середовище, тощо.

Відсутнє серед науковців і розуміння структури та складових елементів економічного механізму. Так, деякі вчені розглядають економічний механізм в дещо звуженому розумінні як сукупність елементів. Павлова Л.Н. [11] розглядає економічний механізм як сукупність елементів планування та прогнозування, організації суспільного процесу, економічного стимулювання, ціноутворення, фінансово-кредитного механізму. Воєводін С. О. [12] в економічному механізмі виділяє такі елементи, як: управління, нормування, облік результатів та витрат, госпрозрахункової відповідальності та матеріального заохочення, організаційного, ресурсного та інформаційного забезпечення. Недоліком таких підходів є відсутність розуміння економічного

механізму як системи, адже система – це не просто набір елементів, а цілісність, єдність, елементи якої взаємопов'язані між собою. У випадку зміни або порушення функціонування одного елемента, порушується робота усєї системи. Тому системний підхід поступово знаходить своє відображення серед наукових робіт як за часів планової економіки, так і за часів перехідної. Так, Козлова О. В. [13] розглядає економічний механізм як цілісну систему у вигляді двох взаємодіючих підсистем – функціональної та забезпечувальної. До функціональної підсистеми даний автор включає планування, стимулювання та відповідальність, соціалістичне змагання, науково-технічний прогрес, управління якістю продукції, раціональне використання ресурсів, охорону навколишнього середовища. До забезпечувальної підсистеми відноситься фінансування. Незважаючи на переваги розгляду поняття економічного механізму у вигляді системи, концепція автора має недоліки: відсутня цільова підсистема, включення до функціональної підсистеми таких складових як науково-технічний прогрес, раціональне використання ресурсів та охорона навколишнього середовища є досить сумнівним, оскільки дані категорії більше підпадають під цільову підсистему. Москаленко В. П. [14] розглядає економічний механізм у вигляді цілісної системи на базі цільових, функціональних підсистем та підсистем забезпечення. Недоліком даної концепції є те, що зважаючи на умови планової економіки, за часів якої була представлена робота автора, у складі функціональної підсистеми відсутні функції прогнозування, регулювання, системи оплати праці, ціноутворення, аналізу та обліку, які більше пов'язані з економічними методами управління, аніж адміністративними. Окрім того, в підсистемі забезпечення відсутні правове та інформаційне. Голощапова Т. В. [15] до функціональних елементів економічного механізму відносить виробничу та організаційну структуру підприємства, відносини з реалізації продукції (послуг), систему ціноутворення, систему формування та розподілу прибутку, трудові відносини та заробітну плату, матеріально-технічне забезпечення, фінансово-кредитний механізм, механізм капітальних вкладень (інвестиційний механізм), систему планування та прогнозування, систему бухгалтерського обліку та звітності, порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності, систему соціального розвитку підприємства. Грещак М. Г. [4] виділяє такі складові економічного механізму, як механізм формування і використання ресурсів (капіталу); механізм управління затратами; механізм управління фінансами; мотиваційний механізм; механізм взаємодії з ринком. Райзберг Б. А. [16] визначає економічний механізм як цілісну систему, яка обов'язково повинна мати економічні важелі, такі як ціни, тарифи, відсоткові ставки, пільги, штрафи та ін.

Отже, враховуючи вищенаведені думки науковців, структуру економічного механізму управління підприємством наведено на рис. 1. Економічний механізм управління підприємством зображений схематично у вигляді трьох підсистем:

цільової, функціональної та забезпечувальної, елементи яких взаємопов'язані та взаємодіють між собою та зовнішнім середовищем, під яким маються на увазі механізми ринкового та державного регулювання діяльності підприємства. Дана схема є загальною, відповідає структурі функціонування економічного механізму управління підприємством будь-якої форми власності та галузі господарювання. В залежності від розміру підприємства, напрямів його діяльності, цілей власників та інших заінтересованих осіб, кожне підприємство формує власний унікальний економічний механізм управління, тобто встановлює власні цілі та критерії оцінки діяльності, норми та нормативи, принципи та методи управління, механізми мотивації та контролю, управління фінансами та інвестиціями.

Рекомендуються такі принципи побудови економічного механізму: цільової сумісності та зосередженості, безперервності та надійності, плановірності, пропорційності та динамізму, розподілу функцій управління, науковості та обґрунтованості методів управління, ефективності управління [4]

До функціональних підсистем економічного механізму управління, представленого на рис. 1 окрім традиційних елементів, було віднесено також такі складові, як маркетинг, інноваційний менеджмент та управління якістю. Маркетинг як складова економічного механізму управління підприємством є інструментом налагодження господарських зв'язків з постачальниками, споживачами та іншими зовнішніми контрагентами.

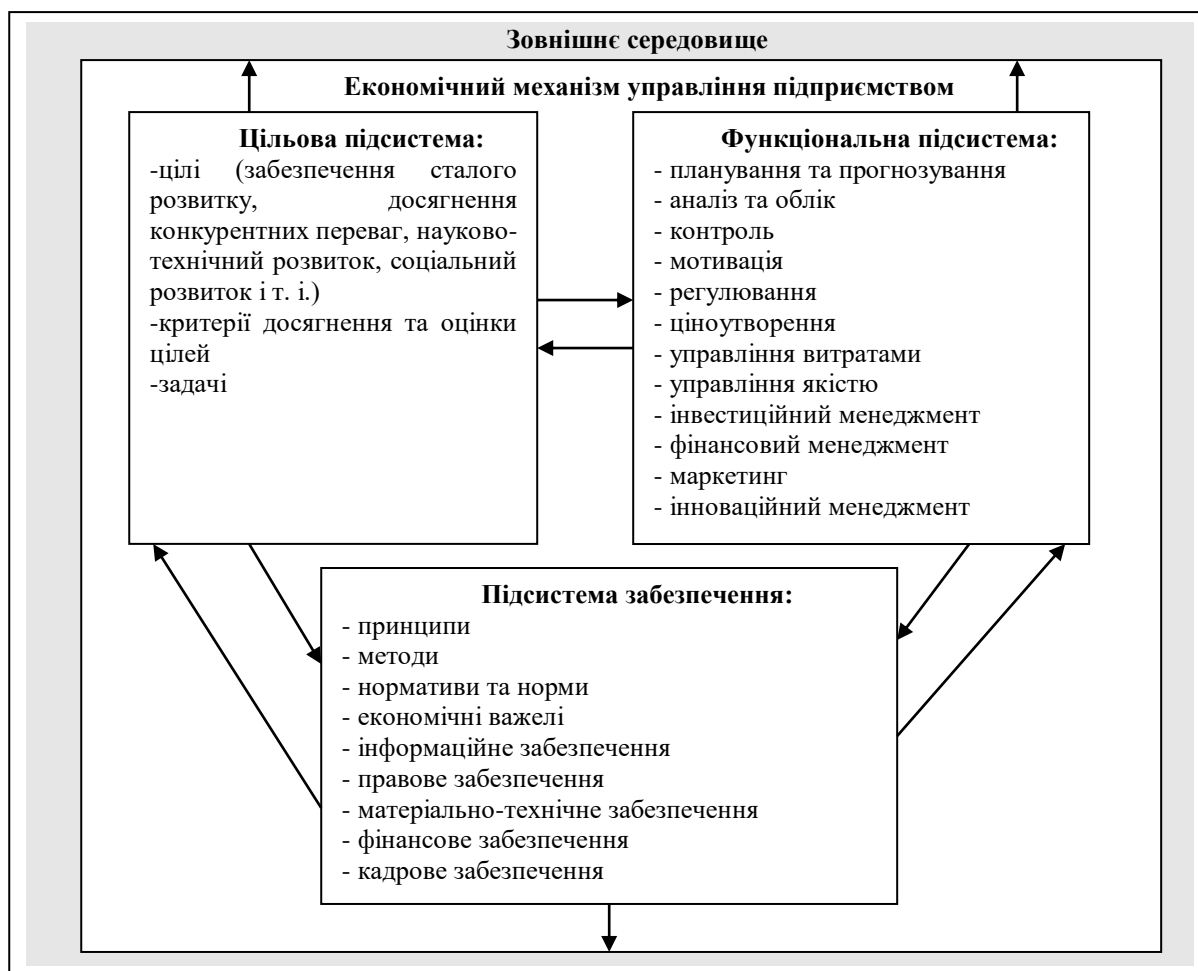


Рис. 1 – Економічний механізм управління підприємством

Характерними рисами планової економіки, за часів якої було розпочато розгляд категорій «господарського» та «економічного механізму», було централізоване планування виробництва, тісні взаємозв'язки між підприємствами, дефіцит товарів. Відповідно проблем зі збутом продукції чи пошуку постачальників сировини не існувало. Як наслідок, смаки покупців не враховувались, конкуренції в умовах дефіциту товарів також не було. Таким чином, потреб в маркетингу не існувало. Протилежне відбувається в умовах ринкової або перехідної економіки. За умов насиченого ринку, гострої

конкуренції між товаровиробниками, визначальне значення має врахування попиту споживачів, задоволення їх потреб у продукції з належними характеристиками та якістю. Не менш важливим є і пошук надійних постачальників та партнерів.

Зміни у зовнішньому середовищі вимагають постійної адаптації та пристосування підприємств до них, що потребує удосконалення механізму управління. Зокрема, на сьогодні, великого значення набуває інноваційний менеджмент та менеджмент якості.

Інновації - це двигун економічного розвитку. Завдяки інноваціям підприємство має змогу не тільки пасивно пристосовуватись до змін зовнішнього середовища, а навіть бути активним ініціатором цих змін, запроваджуючи нові технології, товари та інструменти. Підприємство, яке обрало інноваційний шлях розвитку, підвищує таким чином конкурентоспроможність та ефективність діяльності, що є першочерговим завданням економічного механізму управління підприємством. В умовах глобалізації та інтеграції підвищуються вимоги до продукції, що випускає підприємство. Для того, щоб бути конкурентоспроможним, мати вихід на зарубіжні ринки підприємствам необхідно забезпечити не лише якість продукції, а й організувати належним чином систему менеджменту якості, забезпечити її відповідність міжнародним стандартам. Впровадження системи якості на підприємстві як складової механізму управління сприяє підвищенню конкурентоспроможності та прибутковості підприємства за рахунок підвищення якості продукції та усіх бізнес-процесів, зниженню витрат.

Висновки. В результаті проведеного дослідження було розглянуто сутність економічного механізму управління підприємством, запропоновано його структуру. У відповідь на зміни зовнішнього середовища для забезпечення ефективності діяльності підприємств рекомендується впровадження в механізм управління системи менеджменту якості та інноваційного менеджменту.

Список літератури: 1. *Хміл Ф. І.* Основи менеджменту: Підручник. - К.: Академвидав, 2003. - 608 с. 2. *Монастирський Г. Л.* Теорія організації: Навч. Посібник / *Г. Л. Монастирський* К.: Знання, 2008. - 319 с. 3. *Економіка та управління підприємством: сучасні підходи, методи та моделі [Текст] : [кол. монографія] / за ред. Ларіонової К. Л. - Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2013. - 494 с.* 4. *Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. - К.: КНЕУ, 2001. - 228 с.* 5. *Завадський Й. С.* Менеджмент: підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.: У 2 т. Т. 2 - К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. - 640 с. 6. *Кульман, Анри.* Экономические механизмы [Текст] / *А. Кульман; пер. с фр.: Е. П. Островская, ред.: Н. И. Хрусталева.* - М.: Прогресс-Универс, 1993. - 189 с. 7. *Лебедева Е. О., Харламова Г. Н.* Совершенствование элементов экономического механизма функционирования аграрной сферы АПК Костромской области [Текст] / *Е. О. Лебедева, Г. Н. Харламова.* Кострома: КГСХА, 2009. - 216 с. 8. *Брюховецька Н. Ю.* Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика [Текст] / *Н. Ю. Брюховецька.* Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк: ІЕП, 1999. - 275 с. 9. *Міценко Н. Г.* Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства [Текст] : монографія / *Н. Г. Міценко, Н. І. Дуляба; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. - Львів: ЛКА, 2012. - 223 с.* 10. *Баскакова О. В.*

Економіка підприємства (організації): Учебник / *О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко.* - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2013. - 372 с. 11. *Павлова Л. Н.* Финансы предприятия: учебник для ВУЗов / *Л. Н. Павлова* - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 640 с. 12. *Воеводин С. А.* Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации / *С. А. Воеводин.* - К.: Вища школа, 1991. - 160 с. 13. *Козлова О. В.* Теория управления социалистическим производством: учебник для студентов экономических специальностей / *М.: Экономика, 1979. - 368 с.* 14. *Москаленко В. П.* Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии / *В. П. Москаленко.* / М.: Машиностроение, 1982. - 144 с. 15. *Голоцанова Т. В.* Сущность и содержание организационно-экономического механизма функционирования предприятий / *Т. В. Голоцанова* // Вестник Тольяттинского государственного университета сервиса. Серия «Экономика», 2006. - с. 66-72. 16. *Райзберг Б. А.* Словарь современных экономических терминов / *Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский.* - 4-е изд. - М.: Айрис-пресс, 2008. - 480 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Hmil' F. I.* *Osnovy menedzhmentu: Pidruchnyk.* - Kyi'v: Akademvydav, 2003. Print. 2. *Monastyr's'kyj G. L.* *Teorija organizacii': Navch. Posibnyk* Kyi'v: Znannya, 2008. Print. 3. *Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvom: suchasni pidhody, metody ta modeli [Tekst] : [kol. monografija] / za red. Larionovoi' K. L. - Kam'janec'-Podil's'kyj: Medobory-2006, 2013. Print. 4. Vnutrishnij ekonomichnyj mehanizm pidpryjemstva: Navch. posibnyk / M. G. Greshhak, O. M. Grebeshkova, O. S. Kocjuba; za red. M. G. Greshhaka. - Kyi'v: KNEU, 2001. Print. 5. Zavad's'kyj J. S. *Menedzhment: pidruchnyk dlja stud. ekon. spec. vyssh. navch. zakl 2 vols.* - Kyi'v Vyd-vo Jevrop. un-tu, 2003. Print. 6. *Kul'man, Anri.* *Jekonomicheskie mehanizmy [Tekst] / A. Kul'man; per. s fr.: E. P. Ostrovskaja, red.: N. I. Hrustaleva.* - Moscow: Progress-Univers, 1993. Print. 7. *Lebedeva E. O., Harlamova G. N.* *Sovershenstvovanie jelementov jekonomicheskogo mehanizma funkcionirovanija agrarnoj sfery APK Kostromskoj oblasti.* Kostroma: KGSXA, 2009. Print. 8. *Bryuhovec'ka N. Ju.* *Ekonomichnyj mehanizm pidpryjemstva v rynkovij ekonomiji: metodologija i praktyka.* Naц. akad. nauk Ukraїny, In-t ekonomiki prom-sti. - Donec'k: IEP, 1999. Print. 9. *Micenko N. G.* *Diagnostyka dijevosti ekonomichnogo mehanizmu pidpryjemstva [Tekst] : monografija / N. G. Micenko, N. I. Duljaba; Ukoopsilka, L'viv. komerc. akad. - L'viv: LKA, 2012. Print. 10. Baskakova O. V.* *Jekonomika predprijatija (organizacii): Uchebnik / O. V. Baskakova, L. F. Sejko.* - Moscow: Izdatel'sko-torgovaja korporacija "Dashkov i K°", 2013. Print. 11. *Pavlova L. N.* *Finansy predprijatija: uchebnik dlja VUZov* - Moscow: Finansy, JuNITI, 1998. Print. 12. *Voevodin S. O.* *Jekonomicheskij mehanizm upravlenija promyshlennym proizvodstvom. Metodika i praktika organizacii.* - Kiev: Vishha shkola, 1991. Print. 13. *Kozlova O. V.* *Teorija upravlenija socialisticheskim proizvodstvom: uchebnik dlja studentov jekonomicheskijh special'nostej* Moscow: Jekonomika, 1979. Print. 14. *Moskalenko V. P.* *Jekonomicheskij mehanizm povyshenija jeffektivnosti proizvodstva na predprijatii* Moscow: Mashinostroenie, 1982. Print. 15. *Goloshhapova T. V.* "Sushhnost' i soderzhanie organizacionno-jekonomicheskogo mehanizma funkcionirovanija predprijatij. " *Vestnik Tol'jattinskogo gosudarstvennogo universiteta servisa.* Serija «Jekonomika», 2006. 66-72. Print. 16. *Rajzberg B. A., L. Sh. Lozovskij.* *Slovar' sovremennyh jekonomicheskijh terminov* - Moscow: Ajris-press, 2008. Print.*

Надійшла (received) 05.05.2015

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

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

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

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

В.М. КОБЕЛЄВ, В.Ю. МАРКЕВИЧ

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена головним проблемам у вугільній галузі України, котрі можливо вирішити за рахунок впровадження інноваційного розвитку. До таких причин слід віднести такі, як зменшення кількості вугільних підприємств, зношеність шахтного фонду, високий рівень травматизму робітників тощо. Розглянуті існуючі шляхи по виходу підприємствами галузі з скрутного становища. Запропоновані можливі джерела фінансування інноваційного розвитку

Ключові слова: вугільна галузь, інноваційний розвиток, фінансування, економічний і соціальний зріст.

Вступ. Вугільна галузь України завжди була ключовою, у зв'язку з тим, що саме від неї залежить енергетична безпека країни. На сьогоднішній день вугілля є, і буде на подальшу перспективу, єдиним енергоносієм, здатним повною мірою забезпечити потреби національної економіки. Ресурсна база вугілля складає 117,5 млрд. тонн, у тому числі розвідані – 56 млрд. тонн. Цього достатньо для підтримки видобутку на нинішньому рівні протягом більше 400 років [6].

На жаль, на даний момент вугільна галузь переживає свої не найкращі часи, як в соціальному, так і в економічному плані. У порівнянні з закордонною якістю вугілля, вітчизняне значно поступається. У зв'язку з жорстокою конкуренцією не тільки на національному, а й на світовому рівні багато шахт не в змозі конкурувати, що призводить до призупинення діяльності шахти, а в деяких випадках і зовсім до їх закриття. Через такий розвиток подій страждає економіка країни в цілому. Не слід забувати і про соціальні наслідки такі як: збільшення безробіття; збільшення депресивних територій, які раніше були шахтарськими містечками і поселеннями і т.п.

Як відомо, у вугільній промисловості мало що змінилося з часів технологічної революції 1960-1970-х років, головним досягненням якої стала повсюдна автоматизація виробництва. У порівнянні з розвитком вугільної промисловості на заході, українські досягнення, по ряду причин, значно відстають.

Щоб вугільна галузь знову стала процвітаючою ланкою економіки необхідно вдаватися до інноваційного розвитку, який передбачає впровадження нововведень в усі області діяльності вугільного підприємства. Виходячи з того, що частка інноваційно активних підприємств у вугільній промисловості складає всього 3,6% від загальної кількості підприємств в галузі, можна зробити висновок, що поки ця частка не збільшиться чекати позитивних змін у галузі не доводиться. У рейтингу використання технологій та інновацій серед країн світу Україна знаходиться всього лише на 83 місці, а за здатністю до адаптації нових технологій шляхом залучення прямих зарубіжних інвестицій – на 93 місці [4]. Це ще раз показує ситуацію, що склалася у вугільній галузі України. З цього випливає, що для ефективного розвитку вугільної промисловості необхідне становлення на шлях інноваційного

розвитку. Для цього необхідно постійно оновлювати знання персоналу в галузі створення і використання нових технологій і обладнання.

Впровадження нових технологій, вдосконаленого устаткування, грамотне використання зарубіжного досвіду, як у сфері технологій, так і в сфері управління всіма ресурсами вугільних підприємств – є показником не тільки інноваційного розвитку галузі, а й розвитку суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженню інноваційного розвитку на вугільних підприємствах приділяють увагу чимало українських і закордонних вчених. Інноваційної діяльності у вугільній галузі присвятили свої роботи такі вчені як – І.Ю. Гайдай, Ю.З. Драчук, С.В. Захаров, Ю. Залозна, Г.Г. Півняк, І.М. Попович, І.І. Павленко, Д.Ю. Череватський та інші. Місце держави в інноваційному орієнтуванні розглянув у своїй роботі С.В. Аніщенко. Ряд науковців розглянули проблеми вугільної галузі – І.Сапіцька, А.С. Цеслів, О.І. Амоша, В.А. Кучер, О.Г. Курган, В.І. Прокопенко, О. Румежак та інші. Але недостатньо уваги приділялося причинам низького рівня інноваційного розвитку і способам їх подолання, а також змінам, які стануться внаслідок впровадження нововведень.

Мета статті. Метою статті є описання основних причини низького рівня інноваційного розвитку, способів їх подолання, змін, які можуть бути викликані інноваційним розвитком вугільної галузі України.

Матеріали та результати досліджень. Важливе теоретичне й практичне значення для вирішення насущних завдань з інвестування, реконструкції та модернізації вугільного виробництва мають питання стимулювання інноваційної діяльності. За даними опитувань, доцільними методами й шляхами стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах виокремлено податкове регулювання та змішані форми заохочення інноваційної діяльності, серед яких до пріоритетних слід віднести:

- диференціацію ставок податку та зміну пільг і знижок;
- використання поряд з податковими пільгами ефективною амортизаційної політики;
- сполучення у різних варіантах фінансування й оподаткування ризикових проектів, контрактних досліджень із зовнішніми джерелами фінансування;
- створення безподаткових зон на обговорений

термін [3].

Вугільна промисловість, частково через складні геологічні умови, а частково внаслідок державної політики утримання цін на продукцію гірничодобувних галузей на низькому рівні, була збитковою і систематично фінансувалася з державних бюджетів у країнах колишнього «соціалістичного табору». Однак із переходом до ринкової економіки в усіх цих країнах проводиться політика, спрямована на досягнення рентабельного вуглевидобутку за рахунок підвищення цін і зниження собівартості вугільної продукції шляхом виробничої та економічної перебудови галузі (закриття збиткових і модернізації потенційно прибуткових підприємств, роздержавлення власності, запровадження ринкових механізмів господарювання). Так, у Росії, Казахстані, Чехії, Словаччині діючі вугледобувні підприємства зараз уже не отримують дотацій на покриття збитків, а державні субсидії надаються для ліквідації нерентабельних шахт, соціального захисту працівників, що вивільнюються, на екологічні заходи, в обмежених обсягах – на інвестиції; у Китаї в результаті закриття 150 тис. дрібних шахт, упровадження нових технологій та побудови нових рентабельних підприємств, удосконалення системи господарювання подолано збитковість вугільної промисловості в цілому (усе ще дуже строкатої за технічним та економічним рівнем) [1].

Існує низка причин, які гальмують розвиток і впровадження інноваційних процесів на вугільні підприємства. Однією з таких причин є те, що з кожним роком шахт стає все менше (у 2008 році шахт налічувалось 160, з них 140 державних, а у вересні 2014 року працювало 36 шахт, з них 35 державних), також високий рівень зношеності шахтного фонду. Кожна друга шахта працює більше 50 років, а термін експлуатації деяких шахт становить більше 70 років. За останні 20 років реконструйовано всього 7 шахт, практично не ведеться нове будівництво [2].

Через низку причин шахтарська праця не є престижною для молоді. До таких причин слід віднести:

- небезпечні для здоров'я та життя умови праці;
- низький рівень інноваційного розвитку тощо.

За останні роки на шахтах загинуло близько 25 тис. робітників. Загрозою також можна вважати вікову структуру персоналу. Не для кого не секрет, що близько 1/3 працівників є пенсіонери. З цього виходить, що для інноваційного розвитку, а це і передбачає підвищення конкурентоспроможності, необхідно постійне залучення молодих, перспективних робітників, які в змозі плідно працювати, бути рушійною силою для розвитку підприємства і постійно самовдосконалюватися, тобто підвищувати кваліфікацію.

Проаналізувавши чинники, котрі є призвідниками нещасних випадків, можна зробити висновок, що головними з них можна вважати наступні:

- нехтування норм промислової санітарії;
- недотримання вимог безпеки;

– використання застарілих та потребує ремонту машин і устаткування;

– недостатній рівень навчання безпечним прийомом праці;

– незадовільна організація виробничого процесу та інші.

Із-за перелічених вище чинників відбувається близько 73%, а в деяких випадках і більше, всіх нещасних випадків.

Неможна забувати, що велика кількість нещасних випадків походить у разі таких чинників, як:

– конструктивні недоліки та недосконалість устаткування, що експлуатується в технологічних процесах;

– незадовільність технологічних процесів.

Якщо проаналізувати причини, які спричинили нещасні випадки можемо бачити, що порушення, які були допущені пов'язані з:

– недостатньою інженерно-технічною та професійною підготовкою інженерно-технічних працівників і гірників;

– нестачею наукових знань та знань практичного рішення по здійсненню заходів безпеки в надзвичайних ситуаціях та нездатність інженерно-технічного персоналу передбачити аварію;

– невиконанням та недосконалим знанням вимог техніки безпеки та промислової санітарії;

– неповнотою виконання своїх обов'язків систем управління промисловою безпекою;

– недостатні заходи реагування на зневагу відповідальністю за порушення при веденні технологічних процесів, перевірці машин і устаткування, відповідних гірничо-геологічними і гірничо-технічними умовам їх застосування;

– невідповідністю контролю за дотриманням вимог безпеки і промислової санітарії;

– концентрація на більшому заробітку без необхідних витрат на підтримання необхідного рівня системи безпеки

В таких недосконалих умовах виробництва галузі наноситься значний матеріальний збиток від аварій та інцидентів.

Із-за важких умов праці, смертельних нещасних випадків та значного рівня професійних захворювань в колективах вугільних підприємств спостерігається соціальна напруженість, яка позначається на взаєминах працівників.

Дуже важкі гірничошахтні умови та зношеність шахтного фонду викликає значний рівень аварійності та виробничого травматизму на вітчизняних шахтах. Оперуючи даними державного комітету з промислової безпеки, слід зазначити, що вугільна промисловість займає перше місце по небезпечності серед інших виробничих секторів економіки, летальний результат та виробничі травми у секторі складають 15,6% від загальної кількості смертельних випадків серед усіх галузей суспільного виробництва.

Головною перешкодою в області безпеки у вугільній промисловості можна вважати боротьбу з пилом і метаном. Ця проблема є актуальною не лише для вітчизняних вугледобувних підприємств, а й для шахт усього світу. З часом суттєвих змін по боротьбі

з пилом та метаном на Україні не відбувалося. Первинними способами захисту від зростаючої концентрації пилу та метану є попередня дегазація пластів та, звичайно, провітрювання. Ефективнішими технологіями дегазації експерти вважають позиції за трьома напрямками:

- за рахунок з'єднання вертикальних свердловин гідророзривом пласта;
- проходженням довгих горизонтальних бурових каналів по вугільному пласту;
- за рахунок пересічних свердловин.

Серед найрозповсюджених способів боротьби з вугільним пилом є тільки гідроструминні технології, які в змозі значно знизити небажану запиленість повітря у вугільних вибоях до рівнів, які знаходяться близько до гранично допустимих концентрацій. Щоб досягти широкого впровадження гідровидобутку у вугільну галузь потрібно подолати чинники, котрі гальмують цей процес. До таких чинників слід віднести наступні:

- дуже високий рівень енергоємності;
- потреба в значних капіталовкладеннях;
- потреба в будівництві спеціалізованих зневоднюючих фабрик та відстійників, котрі ускладнюють екологічне середовище.

Якщо брати до уваги зарубіжний досвід в питаннях здоров'я та безпеки праці на шахтах, то, наприклад, в США існують два головні інститути, котрі займаються здоров'ям і безпекою людей у вугільній промисловості. Адміністрація здоров'я і безпеки на шахтах (MSHA) була створена для того, щоб значно зменшити смертельні випадки, травми та хвороби в місцевих шахтах за допомогою різноманітної діяльності, яка включає перевірки безпеки шахт на місці. Національний інститут по охороні праці і здоров'я (NIOSH) підтримує відділ безпеки і дослідження, пов'язані з охороною здоров'я. Їхніми повноваженнями є освітлення, дослідження і запобігання смертельних випадків, травм і хвороб. Обидва цих інститути підкоряються Федеральному акту про охорону праці і здоров'я в шахтах. Інші важливі інститути охорони праці і здоров'я включають: федеральну комісію охорони праці і здоров'я в шахтах, асоціація рятувальника сполучених штатів і асоціація безпеки Джозефа А. Холмса (JAHSA). А ось, якщо розглянути досвід Європи, то лідером вугільної промисловості є Польща, де кам'яного вугілля видобувають більше, ніж в інших країнах Євросоюзу. Але за останні 10 років вугільне виробництво поступово скорочується. Але всеодно, вугілля залишається важливим джерелом енергії, більшість країн Європи взагалі припинили його видобування: шахти виявилися збитковими, внаслідок багатьох чинників, таких, як високий рівень смертності, значні витрати на очистку вугілля та інші, тому їх змушені були закрити. Являється цікавим те, що копальні, які планують ліквідувати, ЄС підтримує фінансово. Значне фінансування також виділяється й на консервацію шахт. Робиться це все про всяк випадок: раптом відбудуться зміни у цінній кон'юнктурі, то їх запустять знову. Різниця між Європою та Україною в тому, що наша країна щорічно

збільшує виробництво вугілля, не дивлячись на те, що велика кількість копалень давно відпрацювали свій термін. Результатом цього є те, що на складах накопичуються тонни вугілля, котрий шахтарі видобувають, наражаючи на ризик свої здоров'я і життя.

Та що говорити про зарубіжний досвід, якщо, навіть в Україні, шахти недержавного сектора, які входять до ДТЕК запобігають виникненню небезпечних для життєдіяльності гірників ситуацій. Наприклад, вони створили довгострокову стратегію безперервного розвитку виробництва і модернізації фонду технологічного обладнання на підприємствах. А особливу увагу приділяють оновленню та технічного переоснащення обладнання, яке забезпечує стійке провітрювання шахти і ефективну дегазацію джерел газовиділення, бо від його справності і безперебійної роботи залежить безпека шахтарів. З 2011 по 2014 роки ДТЕК направив на проекти з вентиляції та дегазації гірничих виробок шахт 63 млн. доларів. Наприклад, на надкатегорійній за змістом метану шахті імені Героїв Космосу однойменного шахтоуправління в 2011 році ДТЕК замінив обидва вентилятора головного провітрювання; інвестиції склали \$9,5 млн. На шахті Західно-Донбаська (ДТЕК ШУ Тернівське) дегазація застосовується з 1979 року. А на блоці шахти нова дегазаційна станція введена в експлуатацію з 2004 року. Аналогічним чином безпека забезпечується на всіх вугільних підприємствах ДТЕК. З 31 шахти, що входить до складу компанії, 17 шахт вважаються небезпечними за рівнем вмісту метану. За період з 2006 по 2014 рр. витрати ДТЕК в охорону праці та промислову безпеку на всіх вугільних підприємствах компанії склали \$412 млн. У результаті за цей період рівень травматизму на шахтах ДТЕК скоротився аж на 69%: з 1854 до 583 випадків[5].

Непрості гірничо-геологічні умови видобутку вугілля притаманні більшості вугільних шахт України. Вугільні родовища характеризуються великою глибиною розробки, високою газоносністю, малою потужністю і схильністю до раптових викидів метану, газу і породи. Температура гірничих порід досягає 42-45°. Середня глибина розробки діючих шахт дорівнює 600 м. З числа діючих шахт 69,5% розробляють газоносні вугільні пласти, на 34,8% виїмка вугілля ведеться на пластах, які є небезпечними по раптових викидів метану. Вугільна галузь України залишається вкрай травмонебезпечною [2].

Оновлення діючого та придбання інноваційного шахтного фонду викликано не тільки економічною доцільністю, а і скороченням травматизму та смертності на вугільних підприємствах, так як існуючий стан є неприпустимим.

З кожним роком собівартість 1 тонни товарної вугільної продукції збільшується. Причинами, які викликають такі зміни можна вважати наступні: збільшення вартості електроенергії; підвищення цін на матеріали та устаткування; зростання мінімальної заробітної плати, що веде до збільшення витрат на оплату праці тощо. Така тенденція робить національне вугілля неспроможним до конкуренції, тому

безфінансування впровадження новітніх технологій у вугільне виробництво галузь може загинути.

Фінансове забезпечення інноваційних процесів, створення принципово нових технологій має здійснюватися шляхом державно-приватного партнерства, формування спільних інноваційних (у тому числі венчурних) фондів із пайовою участю держави і бізнесу [1].

Під інвестиційними джерелами для впровадження інновацій на вугільних підприємствах можуть виступати:

- кошти держпідтримки;
- власні кошти, враховуючи амортизаційний фонд;
- капітал акціонерів;
- надходження з орендної плати;
- капітал внутрішніх та зовнішніх інвесторів тощо.

Можна вважати, що головним питанням тут виступає комерційна віддача інновацій за рахунок покращення господарської діяльності шахти – зниження собівартості, збільшення реалізації, створення чистого прибутку та в цілому зниження збитковості виробництва, а як наслідок підвищення конкурентоспроможності. Найкращим результатом інноваційного розвитку вугільного підприємства є відмова від дотаційних коштів, сплата боргів інвестору, розподіл прибутку між учасниками інноваційного процесу.

Державні субсидії для поточного технічного переоснащення шахт слід надавати на конкурсних засадах за умови обов'язкового наступного зниження або скасування дотацій на покриття збитків. Слід зазначити, що в 2003-2004 рр. уже діяв такий порядок, розроблений фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України і галузевих інститутів. І саме в цей період уперше було досягнуто зниження збитковості державного сектору галузі. Однак у подальшому, коли технічне переоснащення стало перетворюватися на просте відтворення зношеної техніки, цей порядок було змінено. До нього треба повернутися, передбачивши бюджетне фінансування простого відтворення (у разі нестачі амортизаційних коштів) через дотації. А для стимулювання залучення кредитів і недержавних інвестицій у модернізацію державних збиткових шахт доцільно надавати певні гарантії повернення залучених коштів шляхом збереження дотацій на період окупності коштів [1].

Кобелєв Валерій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», викладач кафедри «Економіка та маркетингу», тел.: (097)378-72-78, (066)696-66-10, e-mail: v.n.kobelev@gmail.com.

Kobyelyev Valery Nikolaevich – Candidate of Economics Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", lecturer: "Economy and Marketing", tel.: (097) 378-72-78, (066) 696-66-10, e-mail: vnkobelev@gmail.com.

Маркевич Віра Юрївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант, тел.: (099)473-09-26, e-mail: verunchik.markevich@mail.ru.

Markevich Vera Yurievna - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Masterstudent, tel.: (099) 473-09-26, e mail: verunchik.markevich@mail.ru.

Висновки. Таким чином, до основних причин низького рівня інноваційного розвитку слід віднести: скорочення вугільних підприємств; високий рівень зношеності шахтного фонду; високий рівень травматизму гірників, внаслідок недотримання правил техніки безпеки; непривабливість галузі тощо.

Для впровадження інноваційного розвитку необхідно удосконалити технологічну та технічну складові, підвищити безпеку і привабливість галузі. Реалізувати дані зміни неможливо без відповідного фінансування, яке можна здійснити шляхом державно-приватного партнерства, формування спільних інноваційних (у тому числі венчурних) фондів із пайовою участю держави і бізнесу.

У свою чергу впровадження інноваційного розвитку зможе забезпечити необхідний економічний і соціальний ріст для держави.

Список літератури: 1. Амоша О.І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2013. – 44 с. 2. Гайдай І.Ю. Аналіз інноваційної діяльності у вугільній промисловості України / І.Ю. Гайдай, Р.Ф. Гайдай, А.О. Митолфанова // Вісн. Донецького ун-ту економіки та права. – 2013. – №2. – С. 16-22. 3. Драчук Ю.З. Напрями підвищення ефективності інноваційного розвитку вугільної промисловості / Ю.З. Драчук, Н.В. Трушкіна // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2013. – Т. 18. – Вип. 4/1. – С. 164-168. 4. Залознова Ю. Інноваційний розвиток підприємств вугільної галузі: проблеми та напрями забезпечення / Залознова Ю. // Економіка. – № 2 (109). – 2011. – С. 35-39. 5. За 4 роки компанія ДТЕК направила \$63 млн. на поліпшення безпеки гірників // <http://xn--80aafeg3bveo.dp.ua/103986>. Попович І. Н. Устойчивость развития угольной отрасли государства / И.Н. Попович // Наук. Вісн. Нац. Гірн. Ун-ту. – 2014. – №2. – С. 30-35. **Bibliography (transliterated):** 1. Amosha O.I. Stan, osnovni problemy i perspektivy vugil'noy promy'slovosti Ukrainy: nauk. dop. / O.I. Amosha, L.L. Stary'chenko, D.Yu. Cherevat's'kyj; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. – Donec'k, 2013. – 44 s. 2. Gajdaj I.Yu. Analiz innovacijnoy dijal'nosti u vugil'nij promy'slovosti Ukrainy / I.Yu. Gajdaj, R.F. Gajdaj, A.O. My'tolfanova // Visn. Donec'kogo un-tu ekonomiky i prava. – 2013. – No 2. – S. 16-22. 3. Zaloznova Yu. Innovacijnyj rozvyt'ok pidpriemstv vugil'noj galuzi: problemy ta napryamy zabezpechennya / Zaloznova Yu. // Ekonomika. – No 2 (109). – 2011. – S. 35-39. 4. Zaloznova Yu. Innovacijnyj rozvyt'ok pidpriemstv vugil'noj galuzi: problemy tanapryamy zabezpechennya / Zaloznova Yu. // Ekonomika. – No 2 (109). – 2011. – S. 35-39. 5. Za 4 roky kompaniya DTEK napravlyu'la \$63 mln. na polipshennya bezpeky gimny'kiv // <http://xn--80aafeg3bveo.dp.ua/103986>. Popovych I. N. Ustoichy'vost razvy'ty' yugol'noj otrasly gosudarstva / Y. N. Popovych // Nauk. Visn. Nacz. Girn. Un-tu. – 2014. – No 2. – S. 30-35.

Надійшла (received) 05.05.2015

Р. Ф. СМОЛОВИК

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ РИСКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассматриваются отличительные особенности риска инновационных процессов, технологий как проявления факторов неопределенности, непредсказуемости получения положительных конечных результатов их использования у потребителя. Выделяются и анализируются: особенности технологического риска, взаимосвязанного с действием конкурентов на рынке инновационных технологий, влияния на риски инновационных процессов и технологий внутреннего и внешнего окружения предприятия, необходимость разработки программ управления рисками с учетом особенностей их проявления как на стадии разработки инновационных технологий, так и их внедрения на рынок. Предлагаются некоторые мероприятия, направленные способствующие снижению уровня риска инновационных процессов, технологий.

Ключевые слова: риск, неопределенность, конкуренция, инновационные технологии, инновационные процессы, управление, маркетинг, стратегия, информация, решение.

Вступление. Необходимо учитывать, что инновации, основанные на новых идеях, имеют не только длительный временной лаг лет от появления идеи до реализации в готовом продукте, но и требуют значительных инвестиций. Успех на рынке таких технологий трудно прогнозировать.

Анализ последних исследований. Поскольку инновационная технология не является товаром массового спроса, то продать ее можно лишь ограниченному количеству покупателей. Однако с другой стороны именно здесь самый высокий уровень конкуренции, связанный как с очень высокой потенциальной прибылью, так и высокой степенью неопределенности получения положительного результата. Данные вопросы рассмотрены во многих научных исследованиях [3, 4, 5].

Цель статьи. Однако вопросы специфических рисков инновационных процессов слабо освещены в указанных научных исследованиях. Необходимо учитывать, что отдельные нововведения в области высоких технологий не только абсолютно не предсказуемы по фактору спроса на рынке и эффективности использования, но и не систематизируемы. Попытка их систематизации заканчивается неудачей. Однако, игнорировать их нельзя, поскольку они служат проводниками новых идей, необходимых обществу [1].

Попытки повысить степень предсказуемости нововведений, основанных на блестящих идеях, не всегда не приводят к заметным успехам. Нельзя сказать какие нововведения на основе блестящих идей имеют шанс на успех, а каким суждено потерпеть неудачу. Такие нововведения – наиболее рискованный и наименее надежный источник инновационных возможностей. Процент неудач здесь очень высок. Из каждой сотни патентов такого рода только один оправдывает расходы на разработки и патентные гонорары и только один из пятисот перекрывает текущие расходы [2].

Постановка проблемы. Необходимо учитывать, что в условиях предпринимательской деятельности и бизнеса очень много событий, наступление которых или, наоборот, не наступление которых может привести к потерям больших финансовых ресурсов. Предприниматель рискует многим, расходуя десятки тысяч или миллионы на исследовательские

разработки, будучи абсолютно уверенным, в том, что новый продукт или услуга будут приняты на рынке, расширяя производство и строя новые производственные площади без гарантии, что они будут полностью использоваться. Каждое действие предпринимателя несет в себе возможность неудачи. Обычно в крупных компаниях выделяются значительные суммы на исследования, которые заранее списываются на убытки. Опыт показывает, что эти средства расходуются, не напрасно. Риск является неотъемлемой чертой предпринимательства, но он принимается лишь после тщательных расчетов и раздумий.

В странах с развитой рыночной экономикой существует масса справочников и солидных исследований по проблемам коммерческого риска. Разнообразна их классификация в зависимости от принятого критерия оценки и анализа [10].

В связи с этим важной задачей маркетинга является снижение уровня риска инновационных технологий. В литературных источниках [4, 7] анализируются разные виды риска. Однако в концепции маркетинга разделяют две комплексные области его исследования с учетом особенности инновационных технологий: существуют определенные существенные различия между технологиями как продуктами интеллектуальной деятельности и технологий как объектов инвестирования. Риск до покупки новой технологии (информационный, параметрический) и риск в процессе применения новой технологии – стратегический.

Системная деятельность маркетинга предполагает не только организацию маркетинга и исследование рыночного окружения предприятия, разработку и реализацию мер по закупке необходимых ресурсов, продвижению товара, но и снижению уровня риска инновационных процессов, технологий. Необходимо учитывать, что в Украине руководители предприятий относятся к маркетингу с сознанием того, что организация такой работы пока не актуальна. Хотя некоторые из них и понимают, что находятся на пороге серьезных и необходимых изменений.

В системе маркетинга не существует универсальной методики анализа информации относительно риска. Поэтому успешный маркетолог – тот, кто обладает опытом, системой показателей, методом анализа информации. И чем больше у него библиотека таких решений, тем лучше идея накопления моделей учета информации, которая в маркетинге повторяет идею создания хранилища бизнес-знаний на базе системы материализованного опыта, и считается одним из последних достижений менеджмента.

Анализ параметрического риска [10], можно проводить по двум направлениям; анализ причин параметрического риска и определение области границ, где образуется этот риск.

Факторы возникновения этого вида риска зависят не только от количества покупателей, принявших решение приобрести новые технологии, но и от информации, находящейся в их распоряжении. Причиной возникновения риска чаще всего может быть: недостаточная информация, проблема переработки и анализа информации. Так, например, в процессе приобретения инновационных технологий всегда ощущается отсутствие объективной достоверной информации. Причиной тому могут быть информационные службы, выступающие в качестве посредников между поставщиками и потребителями новых технологий.

Асимметрия в использовании информации возникает вследствие того, что разработчики новой технологии, повышая уровень производства, одновременно заняты опытным производством. Отличительная черта такого инновационного технологического процесса состоит в том, что потребитель в этом процессе принимает косвенное участие. К другим факторам асимметрии информации можно отнести ее недостоверность. Недостатки новой технологии могут сознательно скрываться ее разработчиками. Предоставление потребителю принципиально неполной информации о новом технологическом процессе может объясняться тем, что точная информация может привести к не восприятию потребителем новой технологии.

Такое отношение к распространению информации некоторых разработчиков новых технологий создает положение двойственности: потребитель может не приобретать новую технологию, выпускать старую продукцию, что приводит к снижению объемов производства, продаж, ухудшению показателей хозяйственной деятельности. При этом на потребительском рынке возникает ощутимая нехватка информации, а, следовательно, как результат этого – снижение спроса на товар.

К факторам, способствующим возникновению параметрического риска, можно отнести ограничения возможности обработки и анализа информации. Что касается новых технологий, то проблема обработки и анализа информации возникает в связи с недостаточной, а иногда и низкой квалификацией потребителя новой технологии, что в свою очередь не только создает трудности для разработчика новой технологии при принятии решения о предоставлении

информации о новых видах технологии ее потребителю, но и может привести к снижению гарантированной прибыли у потребителя новой технологии. Кроме этого потенциальному потребителю новых технологий, зачастую не удается проанализировать всю информацию, поставляемую разными ее разработчиками.

Параметрический риск требует от разработчиков новых технологий использования системной информационной политики, основанной на интеграции специальных целей поскольку существующий информационный дефицит приводит к снижению цен на потребительском рынке. Такое утверждение объясняется тем, что улучшение качества, информации о новых технологиях устраняет фактор ее недостаточности для принятий решения потребителем. Кроме того у потребителя новой технологии появляются большие возможности повысить не только квалификацию своих сотрудников в сфере анализа и поиска необходимой информации, но и совершенствования возможности и методов переработки информации [10].

В отличие от параметрического риска, влияющего на изменение рынка до покупки новой технологии, стратегический риск характеризуется тем, что относится к тому моменту времени, когда решение о покупке новой технологии принято. Кроме того, этот вид риска учитывает также состояние внешней информационной среды. Если информационная среда имеет высокий уровень качества, то такой вид риска оказывает незначительное влияние на снижение стоимости новой технологии.

Параметрический риск возникает либо в результате соответствующих недостатков в обработке информации, либо просто недостаточной информацией об инновационных технологиях. Цель маркетинга в этом случае заключается в том, чтобы определить значение факторов, влияющих на параметрический риск. Сомнение покупателя относительно способа действия инновационных технологий, относительно имеющейся структуры различного рода недостатков информации, методов ее распространения может отразиться на потенциальном потребителе новых технологий. Скорее всего задача маркетинга заключается в определении влияния, способа действия, соответствующего содержания информации. При этом появляется возможность снизить уровень риска для покупателя новой технологии, хотя в системе маркетинга этот фактор и не является главным моментом регулирования рынка, однако позволяет видеть тесную взаимосвязь между концептуальным технологическим процессом и, кроме того, позволяет выделить временной фактор для развития технологии. Под маркетингом-обеспечения понимается совокупность работ, которая проводится уже в ранней фазе развития инноваций и разъясняет покупателю проблему выбора инноваций на основе комплексного использования не только инновационного продукта, но и концепции производства. Следовательно, решается задача не только анализа потребностей покупателя технологии,

но и выполняется рекламная работа с целью привлечения будущих потенциальных покупателей технологии.

Под центром маркетинга-обеспечения понимают сознательную попытку установить взаимосвязи между выбранным потенциальным потребителем и технологическим планированием, а также процессом выведения новой технологии на рынок. Для повышения эффективности решения задач изучаются и анализируются потребности покупателя, которые формируются на основе информации, касающейся характеристик производства.

Необходимо отметить, что наибольшие успехи экономически развитых стран были получены в результате значительного сокращения сроков последнего этапа предрыночной фазы жизненного цикла технологий, если технология будет воспринимается рынком. В связи с этим высокий уровень риска является необходимым свойством инновационных технологий; функцией ее уникальных возможностей снижать общественно необходимые затраты труда и решать социально значимые задачи как на микро, так и на макроуровне. Особенность ситуации заключается в том, что неизвестной остается возможность предугадать, спрогнозировать уровень потенциальных потребителей рынка в инновационных технологиях, и определить проявят ли он к ней интерес, останется ли к ней безразличным или активно будут использовать ее в процессе производства новых продуктов.

Результаты исследования. Таким образом, инновационные технологии имеют большое значение для экономики предприятия и развития рынка. На технологическом рынке наблюдается инновационная динамика, которая может быть проанализирована как с точки зрения покупателя, так и с точки зрения технологии. При этом на рынке высоких технологий часто появляется большое количество инноваций. Поэтому задача маркетинга состоит в необходимости решать проблему потенциального потребителя таких технологий, а также развивать активность предприятий в этом направлении [8].

Целью технологического маркетинга должно быть сужение возникающего поля и уровня риска. Параметрический риск должен быть уменьшен путем увеличения потока информации и скорости ее поступления и распространения для действующих технологий или путем улучшения возможности обработки информации, принимая во внимание способы функционирования инновационных технологий. В отличие от параметрического риска для снижения уровня стратегического риска технологий выбор мероприятий определяется следующим образом: повышение уровня доверия покупателя, а также косвенное управление специфическими показателями качества. Доверие создается на основе определенных обязательств разработчика по отношению к потребителю, основанием которого является репутация разработчика инновационных технологий.

Доверие потребителя также можно завоевать, если руководствоваться принципами стандартного

рынка, который позволяет снизить зависимость производственных технологий от разработчика к, следовательно, снижает уровень стратегического риска.

Комплекс вопросов, отражающих психологические факторы взаимодействия изготовителей и потребителей высоких технологий, критерий доверительности относится к сфере менеджмента. Следовательно, обеспечение эффективного функционирования и развития фирм это – сложная комплексная проблема, касающаяся, в первую очередь, как маркетинга, так и менеджмента.

Понятие риска, его оценка, прогнозирование и даже управление требует не только выполнения большого объема работ по анализу, но и зависит от уровня объекта анализа. Для крупных проектов необходим тщательный анализ возможных видов риска с использованием специального, довольно сложного математического анализа, теории вероятности. Для проектов более простых достаточен анализ возникающих видов риска с помощью чисто практических оценок.

Главное – не сложность расчетов и не точность вычислений вероятности сбоев, а умение заранее предугадать все типы рисков, которые могут возникнуть, определить их источники, разработать методы по сокращению этих рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать.

Следовательно, для любого предпринимателя не все так безнадежно, если он правильно строит свой бизнес, максимально учитывая возможность неблагоприятных событий. Другими словами, в определенной степени уровня риска можно управлять. Для этого необходимо не только иметь максимум информации, но также обладать и достаточными научно-практическими знаниями в области эффективного прогнозирования, основанного на использовании прикладных методов и практических предложений современной науки [7].

Реализация ее результатов, полученных с применением мощных средств современной вычислительной техники на основе имитационного моделирования, теории игр, теории принятия решений и т.п., позволяет потенциальный в условиях инновационной предпринимательской деятельности риск свести к минимуму. Диверсификация ее в современное страхование, глубокое знание правовых аспектов бизнеса обеспечивают немалые возможности для управления риском.

Эффективное предпринимательство в условиях цивилизованного рынка подразумевает разумные ограничения в расходовании ресурсов, причем решение этой очень важной задачи невозможно найти, используя или опираясь только на дееспособные и прогрессивные организационные структуры. Веское, а порой и решающее, слово здесь могут сказать научные методы поиска оптимальных решений, эффективность которых особенно возросла в последние десятилетия благодаря бурному развитию вычислительной техники.

В большинстве крупных фирм за это отвечает специалист, которого называют «менеджер по риску».

Во многих случаях он разделяет ответственность за различные виды риска с другими менеджерами фирм. В частности, менеджер по риску вместе с финансовым менеджером занимаются вопросами: определения степени риска всех видов деятельности и оценкой их последствий; выбора вида страхования риска; проведения финансовых расчетов в области страхования. Многие вопросы менеджер по риску решает вместе с ответственным за кадровую работу, инженером по технике безопасности и другими

Значительно уменьшить риск можно квалифицированной работой в области управления, минимизируя физические виды риска передачей части риска другим индивидуумам или организациям путем хеджирования, страхованием бизнеса, а также страхованием служащих.

Обычный риск в бизнесе может быть уменьшен, если хорошо поставлена работа в области управления. Эффективное прогнозирование и планирование дают возможность финансовому менеджеру предвидеть и приспособиться к экономическим колебаниям или изменениям вкусов потребителей. Активная деятельность по изучению и предвидению возможных действий конкурентов могут помочь бизнесу адекватно на них отреагировать. Хорошо продуманные социально-экономические программы для служащих и рабочих способствуют предотвращению проявления недовольства работников.

Выводы. Вопреки или благодаря тому, что информация о покупке новой технологии не позволяет снизить риск покупателя в процессе приобретения технологии, покупатель испытывает неуверенность, риск и в выборе поставщиков на рынке новых технологий, а это в свою очередь оказывает влияние на конечный результат принимаемого им решения. В таком случае цель маркетинга высоких технологий определяется, исходя из следующих соображений. Если в условиях рынка удачно взаимодействуют несколько инновационных технологий, то возникает риск выбора и использования наиболее прогрессивной из них. В этом случае маркетинг решает задачи поиска и использования конкурентоспособных преимуществ одной из многих инновационных технологий. Его главная цель – снизить риск покупателя на основе использования принципов и преимуществ конкуренции. Снижение уровня риска будет определяться как стратегией снижения

стратегического, так и стратегией снижения параметрического риска высоких технологий.

Большое значение в уменьшении риска имеет правильное управление финансами. Ключевую роль здесь играет финансовый менеджер. Он может уменьшить потенциальные финансовые трудности путем своевременного направления долгосрочных инвестиций в прибыльные предприятия, а также правильного определения комбинаций разумного риска и надежности при использовании финансовых ресурсов предприятий, организаций.

Список литературы: 1. Бажан Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажан. – К. : ВГ «Занович», 2006. – 240 с. 2. Бандурка А.М. Технологическая инновационная деятельность : менеджерский аспект. / А. М. Бандурка, А. А. Епифанов, Л. Н. Ивин, Л. Л. Товажнянский. – Харьков, 2004. – 307 с. 3. Гринева Б. В. Инноватика / Б. В. Гринева, В. А. Гусев. – Харьков : Институт монокристаллов, 2004. – 455 с. 4. Пуятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления предприятием / Ю. А. Пуятин, А. И. Пушкарь, А. Н. Тридид. – Харьков : «Основа», 2007. – 450 с. 5. Семь нот менеджмента / под ред. В. Красновой. – М. : ЗАО «Журнал-Эксперт», 2008. – 650 с. 6. Чарльз В. Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / В. Л. Чарльз, Гіл, пер. з англ. А. Олійник. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2005. – 856 с. 7. Інноваційна стратегія українських реформ / П. І. Гальчицький, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К. : ТОО «Знання України», 2002. – 326 с. 8. Глобальні трансформації і стратегії розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К. : ВІПОЛ, 2008. – 416 с. 9. Бугрова О. Методологічні основи оцінки ризику при прийнятті інвестиційних рішень / О. Бугрова // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 29–32. 10. Diter J. Y. Schneider. Alternative Technologiestrategien. Marktforschung & Management 4/89.

Bibliography (transliterated): 1. Bazhan Ju. M. *Ekonomichna teoriya tehnologichnih zmin*. Kiev: VG «Zanovich», 2006. Print. 2. Bandurka A. M., et al. *Technological innovative activity: management aspect*. Kharkiv: NTU «KhPI», 2004. Print. 3. Grineva B. V., and V. A. Gusev. *Innovatika*. Kharkiv : Institut monokristallov, 2004. Print. 4. Putjatin Ju. A., A. I. Pushkar, and A. N. Trided. *Finansovye mehanizmy strategicheskogo upravlenija predpriatiem*. Har'kov: «Osнова», 2007. Print. 5. *Sem' not menedzhmenta*. Ed. V. Krasnojov. Moscow: ZAO «Zhurnal-Jekspert», 2008. Print. 6. Charl'z V. L. *Mizhnarodnyy biznes: Konkurentsija na hlobal'nomu rynku*. Kiev: Vyd-vo Solomiyi Pavlychko «Osnovy», 2005. Print. 7. P. I. Hal'chyts'kyu, et al. *Innovatsijna stratehiya ukrajins'kykh reform*. Kiev: TOO «Znannya Ukrainy», 2002. Print. 8. O. H. Bilorus, et al. *Hlobal'ni transformatsiji i stratehiji rozvytku*. Kiev: VIPOL, 2008. Print. 9. Buhrova O. *Metodolohichni osnovy otsinky ryzyku pry pryynyatti investytsijnykh rishen'*. «Ekonomika Ukrainy». 2002. № 10. 29–32. Print. 10. Diter J. Y. Schneider. *Alternative Technologiestrategien*. Marktforschung & Management 4/89.

Надійшла (received) 05.05.2015

Смоловик Раїса Федорівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри економічного аналізу та обліку; тел. (057) 707-64-70, (057) 707-60-70.

Smolovik Raisa Fedorovna, candidate of economic Sciences, associate Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of the Department of economic analysis and accounting; tel. (057) 707-64-70, (057) 707-60-70.

О.О.ФАЛЬЧЕНКО, І.В.ГАРКАВЕНКО

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА РОЗРАХУНКУ НА ЇЇ ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуті актуальні питання аналізу фінансової звітності та розрахунок на її основі показників фінансового стану підприємства. Розглянуто зміни, які відбулися у формах після введення Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1, виявлено проблеми та недоліки в нових формах на які в подальшому необхідно звернути увагу, а також приведені таблиці де наведені алгоритми розрахунку показників фінансового стану суб'єкта господарювання (показники ділової активності підприємства, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності).

Ключові слова: Фінансова звітність, Баланс, фінансовий стан підприємства, Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО)

Вступ. Процеси глобалізації, що приводять до економічної та політичної взаємозалежності країн та регіонів світу, безпосередньо впливають і на процес ведення обліку й складання звітності в нашій країні. Нарешті Україна вже визначилася із тим місцем, яке вона може чи хотіла б зайняти у світовому просторі, із функціями у майбутній глобальній спільноті. Саме правильна система ведення обліку і звітності дасть можливість отримати достовірну інформацію, яка в майбутньому буде приймати участь у модернізації національної економіки [1]. Наша країна прагне розвивати економічні зв'язки з європейськими та іншими країнами світу, а це неможливо зробити без фінансової звітності.

Інформація, наведена у фінансовій звітності суб'єкта господарювання, слугує основою для розрахунку показників його фінансового стану. У свою чергу, аналіз процесу формування та динаміки змін фінансових індикаторів дає можливість оцінити ділову активність, платоспроможність, фінансову стійкість, показники рентабельності та виявити на цій основі способи поліпшення фінансового стану підприємства в конкретний період його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями фінансової звітності щодо структури, порядку її складання, складу, займалась значна кількість науковців та практиків – це Голов С., Бутинць Ф., Чижевська Л., Малюга Н., Дж. Блейк, Я. Вільямса та ін.[1]. Вагомим є внесок у розробку алгоритмів розрахунку показників фінансового стану таких учених, як М.А. Болуох, В.З. Бурчевський, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Горбатов, Б.Є. Грабовецький, Т.Д. Косова, В.О. Подольська, М.Г. Чумаченко, О.В. Ярш та інших [2].

Ціль дослідження: Ціль статті полягає в розкритті актуальних питань які стосуються фінансової звітності та розрахунку на її основі показників фінансового стану підприємства.

Постановка проблеми: В умовах ринкової економіки попит на фінансову інформацію дуже високий. На сьогодні прийняття більшості ділових рішень потребує певної інформаційної підтримки. Зазвичай джерелом інформації для прийняття управлінських рішень є фінансова звітність

підприємства, яка забезпечує різноманітні інформаційні потреби її користувачів [3].

Матеріали та результати дослідження: Фінансова звітність — бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [4].

З 19 березня 2013 р. набрало чинності Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності (наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73), відповідно до якого починаючи з I кварталу 2013 р. фінансова звітність підприємств складається за новою формою.

Баланс (звіт про фінансовий стан) — звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [4].

У зв'язку з введенням НП(С)БУ №1 змінилась наповненість кожного розділу Балансу. Значно менше стало обов'язкових статей, але збільшилась кількість додаткових. Заповнення обов'язкових статей можливе за умови їх достовірної оцінки та отримання/випуття економічних вигід від їх використання/погашення. Використовувати додаткові статті є необов'язковим, якщо інформація по ним відсутня і її не було в попередніх періодах. [1].

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід[4]. Аналіз змісту нової форм №2 показав, що вона є спробою поєднання вимог МСФЗ зі структурою звітності, що застосовувалася до прийняття НП(С)БО 1. Так, у даний час Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) містить такі розділи: розділ 1 «Фінансові результати»; розділ 2 «Сукупний дохід»; розділ 3 «Елементи операційних витрат»; розділ 4 «Розрахунок показників прибутковості акцій» [6].

У звіті про рух грошових коштів інформація про доходи та витрати подається у єдиному звіті, а про сукупні доходи у двох звітах: - звіті, що відображає

© О.О.Фальченко, І.В.Гаркавенко, 2015

компоненти прибутку або збитку та - другому звіті, що починається з прибутку або збитку та відображає компоненти іншого сукупного прибутку. При складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту [5].

Звіт про власний капітал - звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду [4]. Складові власного капіталу наведені в I розділі пасиву балансу. Замість звичного для бухгалтера поняття «статутний капітал» у формі 4 з'явилося поняття «зареєстрований капітал». Новою також є стаття «капітал у дооцінках», у якій відображається дооцінка основних засобів, нематеріальних активів та фінансових інструментів, що відбулась за звітний період [1].

З використанням інформації, наведеної у фінансовій звітності, та її кодових позначень розробляються алгоритми розрахунку сукупності

індикаторів, що характеризують фінансовий стан підприємства. Виділяють такі основні групи показників: показники ділової активності підприємства; показники ліквідності та платоспроможності; показники фінансової стійкості; показники рентабельності [7-11].

В умовах ринкової економіки стабільність фінансового стану підприємства зумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від широти ринків збуту продукції, ділової репутації суб'єкта господарювання, ефективності використання наявних ресурсів та стабільності економічного зростання. У фінансовому аспекті ділова активність підприємства виявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки показників оборотності, основними з яких є коефіцієнти оборотності та тривалість одного обороту запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості тощо (табл. 1)

Таблиця 1 – Алгоритм розрахунку показників ділової активності підприємства

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	після запровадження НП(С)БО 1
Коефіцієнт оборотності запасів	Показує кількість оборотів, що здійснюють запаси протягом звітного періоду,	$p. 035 \text{ або } 040 \text{ ф. № } 2 / [\text{рр. від } 100 \text{ до } 140 \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)}]$	$p. 2000 \text{ або } 2050 \text{ ф. № } 2 / p. 1100 \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)}$
Оборот дебіторської заборгованості	Показує, скільки разів протягом періоду обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі залишок боргових прав	$p. 035 \text{ ф. № } 2 / [\text{рр. } (160 + 170 + 180 + 190 + 200 + 210) \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)}]$	$p. 2000 \text{ ф. № } 2 / [p. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)}]$
Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, днів	Показує, скільки в середньому днів (за період) потрібно підприємству для отримання оплати за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи, надані послуги	$[(p. 160 \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)} / p. 035 \text{ ф. № } 2)] \times \text{кількість днів у періоді}$	$[(p. 1125 \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)} / p. 2000 \text{ ф. № } 2)] \times \text{кількість днів у періоді}$
Оборот кредиторської заборгованості	Показує, скільки разів за період обсяги закупівель (придбання) можуть вмістити в собі середній залишок зобов'язань	$[(p. 035 \text{ ф. № } 2 - p. 100 \text{ ф. № } 2 + p. 100 \text{ гр.4 ф. № } 1 + p. 140 \text{ гр.4 ф. № } 1) - (p. 240 \text{ ф. № } 2 + p. 250 \text{ ф. № } 2 + p. 260 \text{ ф. № } 2)] / [\text{рр. } (530 + 540 + 550 + 560 + 570 + 580 + 590 + 600 + 605) \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)}]$	$[(p. 2000 \text{ ф. № } 2 - p. 2190 \text{ ф. № } 2 + p. 2195 \text{ ф. № } 2 + p. 1100 \text{ гр.4 ф. № } 1 + p. 1110 \text{ гр.4 ф. № } 1) - (p. 2505 \text{ ф. № } 2 + p. 2510 \text{ ф. № } 2 + p. 2515 \text{ ф. № } 2)] / [(p. 1610 + p. 1615 + p. 1620 + p. 1625 + p. 1630) \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)}]$
Тривалість обороту поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, днів	Середня кількість днів, необхідних для розрахунків з кредиторами, які обслуговують поточну діяльність підприємства в частині придбання	$[(p. 530 \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)} / [(p. 035 \text{ ф. № } 2 - p. 100 \text{ ф. № } 2 + p. 100 \text{ гр.4 ф. № } 1 + p. 140 \text{ гр.4 ф. № } 1) - (p. 240 \text{ ф. № } 2 + p. 250 \text{ ф. № } 2 + p. 260 \text{ ф. № } 2)] \times \text{кількість днів у періоді}]$	$[(p. 1615 \text{ ф. № } 1 \text{ (середнє значення)} / [(p. 2000 \text{ ф. № } 2 - p. 2190 \text{ ф. № } 2 + p. 2195 \text{ ф. № } 2 + p. 1100 \text{ гр.4 ф. № } 1 + p. 1110 \text{ гр.4 ф. № } 1) - (p. 2505 \text{ ф. № } 2 + p. 2510 \text{ ф. № } 2 + p. 2515 \text{ ф. № } 2)] \times \text{кільк. днів у періоді}]$

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства. Ліквідність характеризує здатність підприємства швидко перетворити активи на гроші. Платоспроможність суб'єкта господарювання характеризується достатньою кількістю його оборотних активів для погашення своїх термінових зобов'язань протягом року. Нездатність підприємства

задовольнити вимоги кредиторів з оплати товарів, сплати платежів у бюджет, позабюджетні фонди тощо у зв'язку з перевищенням обсягу поточних зобов'язань над вартістю оборотних активів характеризує його неплатоспроможність. До основних індикаторів ліквідності та платоспроможності належать коефіцієнти грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності, а також коефіцієнт критичної ліквідності (табл. 2).

Таблиця 2 - Алгоритм розрахунку показників ліквідності та платоспроможності

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	після запровадження НП(С)БО 1
Коефіцієнт грошової платоспроможності (абсолютної ліквідності)	Показує, яка частка поточних зобов'язань та забезпечень може бути погашена коштами і їх еквівалентами та поточними фінансовими інвестиціями.	ф. № 1 (р. 220 + 230 + 240) / ф. № 1 р. 620	ф. № 1 (р. 1160 + 1165) / ф. № 1 р. 1695
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності (покриття)	Показує, яка частка поточних зобов'язань та забезпечень може бути погашена оборотними активами. Норматив: 1,7-2	ф. № 1 р. 260 / ф. № 1 р. 620	ф. № 1 р. 1195 / ф. № 1 р. 1695
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	Показує, чи вистачить у підприємства всіх оборотних засобів для повної ліквідації своїх боргових зобов'язань. Норматив: > 1	(ф. № 1 р. 260 + ф. № 1 р. 270) / (ф. № 1 р. 480 + р. 620 + р. 630)	ф. № 1 р. 1195 / (ф. № 1 р. 1595 + р. 1695)
Коефіцієнт критичної ліквідності	Показує, яка частка поточних зобов'язань та забезпечень покривається оборотними активами без урахування запасів	[ф. № 1 р. 260 - (ф. № 1 р. 100 + 110 + 120)] / ф. № 1 р. 620	(ф. № 1 р. 1195 - ф. № 1 р. 1100) / ф. № 1 р. 1695

Фінансова стійкість суб'єкта господарювання характеризує таке його становище, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Фінансова стійкість

підприємства характеризується системою абсолютних та відносних показників. Основними відносними показниками, які характеризують фінансову стійкість підприємства, його незалежність від позикових коштів, є коефіцієнти: фінансової стабільності; фінансової незалежності (автономії); залежності від довгострокових зобов'язань; залучених коштів (табл. 3).

Таблиця 3 - Алгоритм розрахунку показників фінансової стійкості

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	після запровадження НП(С)БО 1
Коефіцієнт фінансової стабільності	Показує співвідношення власних і притриманих до них та залучених коштів. Норматив: >1	(ф. № 1 рр. 380 + 430 + 630) / (ф. № 1 рр. 480 + 620)	(ф. № 1 рр. 1495 + 1520 + 1525 + 1660 + 1665) / (ф. № 1 рр. 1595 - 1520 - 1525 + 1695 - 1660 - 1665 + 1700)
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Показує частку власних та притриманих до них коштів у валюті балансу. Норматив: не < 0,5	(ф. № 1 рр. 380 + 430 + 630) / (ф. № 1 р. 280 або ф. № 1 р. 640)	(ф. № 1 рр. 1495 + 1520 + 1525 + 1660 + 1665) / (ф. № 1 р. 1300 або ф. № 1 р. 1900)
Коефіцієнт залежності підприємства від довгострокових зобов'язань	Показує частку довгострокових зобов'язань у сумі власних та притриманих до них коштів. Коефіцієнт повинен зменшуватись	ф. № 1 р. 480 / (ф. № 1 рр. 380 + 430 + 630)	ф. № 1 р. 1595 / (ф. № 1 рр. 1495 + 1520 + 1525 + 1660 + 1665)
Коефіцієнт залучених коштів	Показує частку залучених коштів у валюті балансу. Норматив: < 0,5	(ф. № 1 р. 480 + ф. № 1 р. 620) / (ф. № 1 р. 280 або ф. № 1 р. 640)	(ф. № 1 рр. 1595 - 1520 - 1525 + 1695 - 1660 - 1665 + 1700) / (ф. № 1 р. 1300 або ф. № 1 р. 1900)

Група показників рентабельності є відносними показниками ефективності діяльності суб'єкта господарювання. При цьому слід виділяти показники, що застосовуються для оцінювання ефективності використовуваних у виробництві авансованих ресурсів (капіталу) і поточних витрат, а також показники, на основі яких визначаються прибутковість і ефективність використання майна підприємства. До основних

показників рентабельності діяльності суб'єкта господарювання належать: рентабельність понесених витрат; прибуток на власний капітал підприємства; рентабельність сумарного капіталу; рентабельність продажу (маржа прибутку); норма прибутку (окупність чистим прибутком основних засобів та нормованих оборотних активів) (табл. 4) [2].

Таблиця 4 - Алгоритм розрахунку основних показників рентабельності

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	після запровадження НП(С)БО 1
Рентабельність (прибутковість) понесених витрат, %	Показник характеризує окупність витрат, пов'язаних з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), валовим прибутком	(ф. № 2 р. 050 / ф. № 2 р. 040) × 100%	(ф. № 2 р. 2090 / ф. № 2 р. 2050) × 100%
Прибуток на власний капітал підприємства	Відображає частку чистого прибутку, що припадає на 1 грн власного капіталу	ф. № 2 р. 220 / (ф. № 1 р. 380 + р. 590 (середнє значення))	ф. № 2 р. 2350 / ф. № 1 р. 1495 (середнє значення)
Рентабельність сумарного капіталу, %	Характеризує окупність сумарного капіталу чистим прибутком	[ф. № 2 р. 220 / ф. № 1 р. 280 (середнє значення)] × 100%	[ф. № 2 р. 2350 / ф. № 1 р. 1300 (середнє значення)] × 100%
Рентабельність продажу (маржа прибутку), %	Показник характеризує окупність чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) прибутком від операційної діяльності	(ф. № 2 р. 100 / ф. № 2 р. 035) × 100%	(ф. № 2 р. 2190 / ф. № 2 р. 2000) × 100%

На нашу думку, запропоновані вище алгоритми розрахунку показників фінансового стану підприємства дадуть можливість реально оцінити фінансове положення підприємства, тим самим керівництво зможе своєчасно прийняти управлінські рішення задля того, щоб не допустити фінансового краху компанії.

Висновки: Аналізуючи фінансову звітність ми дійшли висновку, що хоча і відбулися зміни у наповненні розділів форми №1, та вони не до кінця адаптовані до реалій сьогодення. В статті приведені зміни у структурі балансу (таблиця 1), які детально вказують на всі недоліки, які існують в звіті про фінансовий стан. У звіті про фінансові результати відбулося скорочення статей, на нашу думку, це може стати перепоною для адекватного розуміння користувачами інформації, що наведена в даному звіті. Важливим введенням стало те, що підприємство самостійно може обирати за яким методом складати звіт про рух грошових коштів, за прямим чи непрямым. Також були виділені основні алгоритми розрахунку показників фінансового стану підприємства на основі даних, які наведені у формах фінансової звітності. За допомогою даних індексів можна з легкістю проаналізувати в якому фінансовому положення знаходиться суб'єкт господарювання.

Отже, фінансова звітність є невід'ємною частиною роботи будь-якого підприємства, на її основі вирішуються питання життєздатності суб'єкта господарювання. Таким чином, без фінансової звітності діяльність підприємства неможлива, проте на сьогоднішній день питання щодо неї залишаються не вирішеними.

Список літератури: 1 *В.В. Маліков* Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до звітності» [Електронний ресурс].- Режим доступу - <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/.pdf> 2 Особливості складання фінансової звітності з 2013 року та їх вплив на формування алгоритму розрахунку основних показників, що застосовуються у процесі аналізу фінансового стану підприємства/ А.М.Лисенко //Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. - №5. – С. 68-73.- Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/drep_2013_5_14.pdf 3 *Белюсова І. М.* Проблеми аналізу фінансової звітності зовнішніми користувачами та можливості їх вирішення [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://sfpk.at.ua/_fr/0/0439046.doc 4 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/> 5 *Секіріна Н.В.* Аналіз змін у структурі фінансової звітності в умовах переходу України на МСФЗ [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer31/389.pdf>

6 Фінансовий менеджмент [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://pidruchniki.com/1151051364659/finansii/analiz_zvitu_pro_finansovo_vi_rezultati_sukupnyi_dohid_pidpriyemstva 7 *Грабовецький Б.Є.* Економічний аналіз [Електронний ресурс] / Б.Є. Грабовецький. – 2009. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichnyi_analiz_grabovetski_y_bye. 8 Економічний аналіз : навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл. спец. 7.050106 «Облік і аудит» / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с. 9 Економічний аналіз : навч. посіб. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 208–274. 10 *Косова Т.Д.* Організація і методика економічного аналізу [Електронний ресурс] / Т.Д. Косова. – 2012. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/organizatsiya_i_metodika_ekonomichnogo_analizu_kosova_t. 11 *Подольська В.О.* Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яриш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

Bibliography (transliterated): 1 V.V. Malikov *Analiz form finansovoyi zvitnosti v konteksti NP(s)BO 1 «Zagal'ni vy'mogy` do zvitosti»* [Elektronny`j resurs].- Rezhym` dostupu - <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/.pdf> 2 *Osoblyvosti skladannya finansovoyi zvitnosti z 2013 roku ta yix vplyv na formuvannya algoritmu rozrahunku osnovny`x pokazny`kiv, shho zastosovuyut'sya u procesi analizu finansovogo stanu pidpriyemstva/ A.M.Ly`senko //Derzhava ta regiony` . Ser. : Ekonomika ta pidpry`yemny` czstvo. – 2013. – No 5. – S. 68-73.- Rezhym` dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/drep_2013_5_14.pdf 3 *Byelousova I. M. Problemy` analizu finansovoyi zvitnosti zovnishnimy` kory`stuvachamy` ta mozhy`vosti yix vy`rishennya* [Elektronny`j resurs].- Rezhym` dostupu: http://sfpk.at.ua/_fr/0/0439046.doc 4 *Nacional'ne polozhennya (standart) buxgalters`kogo obliku 1 «Zagal'ni vy'mogy` do finansovoyi zvitnosti»* [Elektronny`j resurs].- Rezhym` dostupu: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/> 5 *Syekirina N.V. Analiz zmin u strukturi finansovoyi zvitnosti v umovax perexodu Ukrainy` na MSFZ* [Elektronny`j resurs].- Rezhym` dostupu: <http://www.sworld.com.ua/konfer31/389.pdf> 6 *Finansovy`j menedzhment* [Elektronny`j resurs].- Rezhym` dostupu: http://pidruchniki.com/1151051364659/finansii/analiz_zvitu_pro_finansovo_vi_rezultati_sukupnyi_dohid_pidpriyemstva 7 *Grabovecz`ky`j B.Ye. Ekonomichny`j analiz* [Elektronny`j resurs] / B.Ye. Grabovecz`ky`j. – 2009. – Rezhym` dostupu: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichnyi_analiz_grabovetski_y_bye. 8 *Ekonomichny`j analiz : navch. posib. Dlya stud. vy`shh. navch. zakl. specz. 7.050106 «Oblik i audyt`» / za red. F.F. Butynca. – Zhy`tomyr` : PP «Ruta», 2003. – 680 s. 9 *Ekonomichny`j analiz : navch. posib. / M.A. Bolyux, V.Z. Burchevs`ky`j, M.I. Gorbatok ta in. ; za red. akad. NANU, prof. M.G. Chumachenka. – vy`d. 2-ge, pererob. i dop. – Kiev. : KNEU, 2003. – S. 208–274. 10 *Kosova T.D. Organizaciya i metody`ka ekonomichnogo analizu* [Elektronny`j resurs] / T.D. Kosova. – 2012. – Rezhym` dostupu: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/organizatsiya_i_metodika_ekonomichnogo_analizu_kosova_t. 11 *Podol`s`ka V.O. Finansovy`j analiz : navch. posib. / V.O. Podol`s`ka, O.V. Yarish. – Kiev : Centr navchal`noyi literatury` , 2007. – 488 s.****

Надійшла (received) 06.05.2015

Фальченко Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет, «Харківський політехнічний інститут», м.Харків; тел. (050) 93-57-822 ;; e-mail: teaj7@mail.ru

Falchenko O.O. – Candidate of Economics, Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; тел.: (050) 93-57-822 ; e-mail: teaj7@mail.ru.

Гаркавенко Ірина Володимирівна– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (066) 33-05-977; e-mail: irina.garkawenko@yandex.ua.

Garkavenko I.V.– National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; тел.: (066) 33-05-977; e-mail:irina.garkawenko@yandex.ua

С.О. ВАСИЛЬЦОВА, Д. Ю. ЛАВРЕНТЬЄВА, О.О. СТЕЛЬМУХОВА

ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається проблема формування витрат, що дозволить підприємству збільшити прибутки та закріпити свої позиції на ринку. Проводиться аналіз необхідності удосконалення процесу управління витратами на підприємстві. Останнім часом увага практичних економістів займає проблема постановки систем управління витратами, вбудована в системи управління фінансами і систему менеджменту якості в цілому. Проте останнім часом управління витратами в цілому як технологія не достатньо реалізована в практику, а наука не має широким спектром ефективних, комплексних інструментів управління.

Ключові слова: витрати, собівартість, управління, калькуляція, прибуток, планування.

Вступ. Виникнення будь-якої підприємницької ідеї (створення нового Бізнесу чи вдосконалення вже наявного) повинно бути підкріплене економічними розрахунками її доцільності щодо джерел формування майна, його використання, розрахунків з працівниками, власниками і державою, визначення витрат, доходів та прибутку; оцінки привабливості суб'єкта господарювання. Господарську діяльність потрібно організувати так, щоб окупити всі витрати та ще й отримати певний прибуток.

В процесі господарювання на підприємстві виникають витрати щодо вартості використаних виробничих запасів (сировини, матеріалів, робіт, послуг), оплати праці працівників, здійснених соціальних заходів, зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів. Сукупні витрати праці на виробництво продукції складають витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва. В такому найбільш абстрактному розумінні витрати виробництва однаково притаманні всім суспільно-економічним формаціям.

В умовах централізованого управління економікою розподіл всіх накладних витрат повної собівартості виробів являється основою для визначення цін на продукцію. Перехід до ринкових відносин потребує радикального переосмислення змісту методів та інструментарію планування виробництва. Це особливо стосується найважливішої ланки – планування витрат і вартісних показників плану виробництва. Зниження витрат підприємства є однією з тих проблем, вирішення якої є актуальною як в розрізі окремих підприємств, так і в цілому по промисловості України. Аналізуючи рівень собівартості одиниці продукції, можна правильно розв'язати питання щодо доцільності вибору об'єктів підприємницької діяльності. Знаючи собівартість продукції, можна визначити рентабельність виробництва за кожним видом економічної діяльності, кожного об'єкта господарювання, розмір прибутків. На основі рівня собівартості одиниці виробленої продукції встановлюється рівень цін. Отже, питання собівартості, методи її обчислення мають велике значення. Від уміння правильно обчислювати, аналізувати собівартість продукції у значній мірі залежить рівень ефективності господарської діяльності та розвиток суб'єкта господарювання.

Аналіз стану питання. Ситуація, що склалася в процесі економічних перетворень в Україні, характеризується послабленням уваги до систематизації управління витратами на виробництві. Величина витрат втрачає статус директивного і фундаментального показника. З метою правильності їх оцінки в процесі вивчення предмета управління витратами необхідна їх детальна характеристика, вміння розрізняти витрати, які включаються до складу

виробничої собівартості, а також ті, що належать до витрат періоду, тобто таких, які впливають на кінцеві результати господарювання підприємства чи організації. Немаловажне значення в сучасних умовах відводиться розмежуванню витрат на продуктивні і непродуктивні, які також є об'єктом вивчення і наукового дослідження.

Постановка проблеми. Уміле управління витратами відіграє найважливішу роль у процесі відтворення. Адже покриття витрат на виробництво продукції дозволяє відновлювати і розширювати масштаби виробництва. Величина прибутку підприємства безпосередньо залежить від його витрат. Оскільки витрати впливають на ефективність ціноутворення і конкурентоспроможності продукції на ринку. Крім того вивчення витрат дозволяє прийняти рішення про доцільність функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливим внеском у вирішення теоретичних та практичних завдань, пов'язаних з формуванням загальної теорії управління витратами виробничого процесу, є роботи Голови С. Ф., Завгороднього В. П., Бородкіна О. С., Лебедева В. І., Карпової Т. П., Котлярова С. А. Ніколаєвої Різні аспекти вдосконалення управління витратами аналізували у своїх наукових роботах такі економісти, як М. Портер (M. Porter), Р. Каплан (Robert S. Kaplan), Р. Купер (R. Cooper), К. Друрі (C. Drury), Дж. Фостер (J. Foster), Г. Мюллер (G. Müller), Г.Б. Тітаренко, В.С. Моссаковський, С.Ф. Голов, А.Д. Шеремет, Г.Л. Багисв.

Результати досліджень. Система управління операційними витратами повинна складатися з двох підсистем: сфери горизонтального управління і сфери вертикального управління. Це дозволить оптимізувати процес управління операційними витратами і розв'язувати різні задачі в комплексі. [1]. Так, в сфері горизонтального управління здійснюється управління операційними витратами на рівні всього підприємства за економічними елементами, статтями та іншими класифікаційними ознаками. В рамках даної сфери на кінцевому етапі приймаються рішення про прогнозний рівень загальних витрат поточного характеру відповідно прийнятим критеріям. Отже головною задачею даної сфери є управління сукупними операційними витратами всього підприємства.

Сфера вертикального управління створюється з метою аналізу, контролю, регулювання витрат в центрах відповідальності різних видів. В рамках даної

сфери управління приймаються рішення щодо розмірів і ефективності використання ресурсів підприємства з визначенням конкретних відповідальних осіб за даний процес. Ця сфера також включає складання кошторису для центрів відповідальності за витрати на основі створеної нормативної бази. Ця сфера завдяки великій гнучкості і мобільності не тільки знаходить резерви економії споживання ресурсів, але і сама є одним із факторів оптимізації як загального розміру, так і всіх елементів операційних витрат молокопереробного підприємства.

В сучасних умовах конкуренція на внутрішніх та міжнародних ринках змушує компанії бути більш гнучкими, інтегрованими та використовувати новітні методи управління витратами з метою підвищення ефективності усіх видів діяльності, в тому числі зовнішньоекономічної (ЗЕД), яка є одним з найважливіших інструментів підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства за рахунок виходу на нові ринки збуту, залучення іноземних інвестицій, розширення виробництва. Однією з найважливіших конкурентних переваг підприємства є наявність збалансованої та ефективної системи управління витратами, їх оптимізації і мінімізації, що дозволяє максимально результативно використовувати ресурси компанії. Управління витратами є важливою складовою діяльності будь-якої компанії, тому вибір найбільш раціонального методу його реалізації є одним з основних завдань на кожному підприємстві. Отже, розглянемо основні моделі управління витратами та їх переваги, що можуть бути використані у сфері ЗЕД.

Одним з найпростіших способів підрахунку витрат на підприємстві є калькуляція собівартості на основі повної вартості (Absorption Costing). За цією методикою враховуються всі витрати, що так чи інакше пов'язані з виробництвом продукту, незалежно від їх походження [2]. Такий підхід, що не розділяє витрати на типи в залежності від їх характеру (постійні і змінні), маючи своєю перевагою простоту обліку витрат, може, тим не менше, ускладнити процес прийняття управлінських рішень, особливо в питанні визначення беззбитковості виробництва. Крім того, даний підхід значно ускладнює розрахунок витрат на кожний конкретний продукт. В умовах централізованого управління економікою розподіл всіх накладних витрат і визначення повної собівартості виробів являлось основою визначення цін на продукцію. В умовах ринкових відносин розрахунок повної собівартості як бази встановлення цін в деякій мірі втратив своє значення. Однак, взагалі відмовлятися від розподілу всіх накладних витрат непотрібно [3].

Більшість спеціалістів бухгалтерського та управлінського обліку визнають необхідність розрахунку повної собівартості продукції з розподілом також адміністративних та збутових затрат. Однак попереджають, такий розрахунок може призвести до викривлення реальних показників собівартості продукції і прийняття невірних управлінських рішень. Тому більшість спеціалістів надають перевагу методу директ-костинг, де на виробі розподіляються лише змінні витрати.

Рентабельність виробів у цьому випадку визначається відношенням маржинального прибутку до ціни виробу. Інколи цей коефіцієнт називають «маржинальною рентабельністю», але він називається коефіцієнтом маржинального прибутку.

Стандартами бухгалтерського обліку в Україні не передбачено складання звітної калькуляції по системі директ-костинг. Можливо тому, що міжнародні стандарти (на основі яких розроблялись національні стандарти бухгалтерського обліку) не дозволяють використання методу директ-костинг для оцінки запасів. А інші завдання, які вирішуються за допомогою директ-костинга (визначення відносної рентабельності виробу і прийняття рішень щодо випуску оптимального асортименту продукції, прийняття додаткового замовлення і т.д.), не належать до завдань бухгалтерського обліку. Але використання системи директ-костинг є необхідним для вирішення завдань з планування виробництва та маржинального прибутку.

Маржинальний прибуток – це ринковий інструмент гнучкого планування, який дозволяє оперативному приймати рішення в умовах змінної кон'юнктури.

Відомо, що маржинальний прибуток можна використовувати як гнучкий інструмент розрахунку зміни маржинального прибутку при зміні структури асортименту. Це головна перевага такої калькуляції. Дійсно, якщо помножити маржинальний прибуток на збільшення (зменшення) випуску кількості того чи іншого виробу, отримаємо величину приросту (зменшення) прибутку в цілому по підприємству. Однак стверджувати, що весь отриманий прибуток вийде саме по даному виробу, не можна. Тому, що збільшення кількості визначеного виробу призведе до перерозподілу постійних витрат між усіма виробами, що відіб'ється на прирості їх прибутку та рентабельності. Таким чином, реальну рентабельність виробів ми можемо отримати тільки розрахувавши повну калькуляцію собівартості виробів [4].

Так, якщо взяти “номенклатуру статей витрат на утримання та експлуатацію устаткування” і “номенклатуру статей загально виробничих витрат”, то лише для невеликої кількості цих витрат можна знайти причинно-наслідковий зв'язок. Така ситуація ще більш характерна для адміністративних, збутових та інших операційних витрат. Тому спроби поділити накладні витрати пропорційно заробітній платі, машино-годинам, матеріальним витратам і т.д. з самого початку приречені на невдачу. Тому, ці результати не можуть бути використанні для порівняння рентабельності виробів, і тим більше для формування цін [5].

Однак, оскільки маржинальний прибуток по цьому виробу – величина позитивна, то збільшення об'єму виробництва по “збитковому” виробу призводить до приросту прибутку в цілому по підприємству. Ця колізія створюється штучно, невірним методом розподілу накладних витрат, і суть цих протиріч заключається в розриві цих методів від бази рентабельності виробів – маржинального прибутку. Покажемо цю ситуацію на прикладі меблевої компанії, де використовуються три бази розподілу постійних витрат: пропорційно витратам на оплату праці, матеріалам та маржинальному прибутку.

Вихідні дані для аналізу різних методів розподілу постійних витрат візьмемо: заробітна плата на обсяг продукції 163638 грн.; матеріальні витрати 6148331 грн.; маржинальний прибуток 408441 грн. Величина

постійних витрат дорівнює 312261 грн. Звідси коефіцієнт розподілу:

- 1) пропорційно заробітній платі: $ЗП = 312261 : 163638 = 1,908$;
- 2) пропорційно матеріальним витратам: $Мв = 312261 : 6148331 = 0,051$;
- 3) пропорційно маржинальному прибутку: $Мпр = 312261 : 408441 = 0,765$.

В цілому прибуток по підприємству як різниця між маржинальним прибутком та постійними витратами дорівнює: $408441 - 312261 = 96180$ грн.

Результати аналізу показують що, кінцеві дані в цілому по підприємству в цілому по собівартості, прибутку та рентабельності при використанні різних методів співпадають. Різниця спостерігається по окремих виробках. Так, при розподілі постійних витрат “пропорційно заробітній платі” стало збитковим виготовлення шаф-купе, “пропорційно матеріальним витратам” виготовлення столів а “пропорційно маржинальному прибутку” комоди та знову ж таки шафи-купе, хоча всі три виробки мають високий коефіцієнт маржинального прибутку (0,084; 0,044 та 0,060).

Згідно з твердженнями Е. Котлярова та Ю. Іванова «збитковість (як і більш висока рентабельність) виробництва окремих продуктів, яку отримують виключно в результаті змін методології планування, не може бути основою для перегляду цін. Також очевидно, що такі «викривленні» витрати операційної діяльності не можуть бути інформацією для прийняття управлінських рішень». Якщо порівняти коефіцієнт маржинального продукту в цілому по підприємстві то отримаємо таке співвідношення: $0,014 / 0,046 = 0,3$. Приблизно таке ж співвідношення (відхилення можуть бути пов'язані із структурними зрушеннями) повинно бути і при порівнянні цих показників і по виробках [6].

Тому в цій ситуації рентабельність, закладена в коефіцієнт маржинального прибутку при розподілі постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку, зберігається. Тому повна собівартість виробів і відповідна рентабельність можуть використовуватись для прийняття управлінських рішень.

Більшість економістів вважають найбільш раціональним розподіляти між окремими видами продукції тільки змінні витрати та розраховувати маржинальний прибуток – маржинальний підхід.

Згідно з твердженнями Е. Котлярова та Ю. Іванова «збитковість (як і більш висока рентабельність) виробництва окремих продуктів, яку отримують виключно в результаті змін методології планування, не може бути основою для перегляду цін. Також очевидно, що такі «викривленні» витрати операційної діяльності не можуть бути інформацією для прийняття управлінських рішень. Переважна частина закордонних економістів вважає необхідним розподіляти між видами продукції змінні та загально виробничі витрати – виробничий підхід [7].

Стандартами бухгалтерського обліку передбачений такий самий порядок, але при цьому не проводиться

розрахунки маржинального прибутку. Прихильники розподілу всіх накладних витрат звертають увагу на можливе викривлення інформації про собівартість та рентабельність виробів. Використання АВС-метод можна використовувати як засіб для контролю за витратами. маржинального прибутку як бази розподілу накладних витрат дозволяє представити всі три види витрат калькуляцій в одному документі і використовувати кожен за своїм призначенням. В таблиці 1 показані всі три види калькуляцій в одному документі. Перші чотири рядки – це розподіл тільки змінних витрат та розрахунок маржинального прибутку і коефіцієнта маржинального прибутку. Інформація даної калькуляції може використовуватись для вибору найбільш вигідних видів продукції, вирішення питань про прийняття додаткових замовлень, прийняття рішення, чи виготовляти напівфабрикати на підприємстві чи придбати на стороні і т.д.

Крім того, слід підкреслити, що дані цієї калькуляції являються основою для розрахунків наступних калькуляцій. Так, загально виробничі витрати розподіляються пропорційно маржинальному прибутку. Звичайно всі методи розподілу накладних витрат які застосовувались раніше називають традиційними і відмічають їх недоліки. Як альтернатива традиційним методам пропонується калькулювання по видах діяльності (АВС-метод). Однак навіть прихильник цього методу Алан Апчер вважає, що «більш складний аналіз, необхідний для реалізації АВС-методу, тому що він є більш затратним.

Тому в цих умовах застосовувати АВС-метод не буде відповідати критерію «витрати-ефективність». Нетрадиційним, очевидно, слід визнати пропозицію поділяти накладні витрати пропорційно маржинальному прибутку. Нетрадиційним його слід вважати ще тому, що в його основу покладено не причинно-наслідковий зв'язок між носіями витрат і базою розподілу, а маржинальний підхід.

Таким чином, “нетрадиційний підхід” до розподілу накладних витрат дозволяє розрахувати три види калькуляцій виробів (з розподілом тільки рентабельність виробів будуть адекватні рентабельності, яка закладена в потенціальну рентабельність (коефіцієнт маржинального прибутку). Це дає можливість використовувати ці калькуляції для управління витратами і прибутком, а також використовувати в плануванні та аналізі таких ринкових інструментів, як “маржинальний прибуток”, “операційний важіль” та “беззбитковий оборот” в натуральному та вартісному вираженнях. Причому всі ці розрахунки можна виконати в умовах багатомономенклатурного виробництва, що дозволяє використовувати їх, як “гнучкі інструменти” планування в умовах змін ринкової кон'юнктури [8].

Таблиця 1 - Три види калькуляцій в одному документі

№ п/п	Показники	Найменування виробів та їх кількість						Всього на об'єм, тис.грн.
		Шафи-купе		Столи		Комоди		
		На один., грн.	На об'єм, тис.грн.	На один., грн.	На об'єм, тис.грн.	На один., грн.	На об'єм, тис.грн.	
1	Ціна і об'єм	3460	1124440	32846	4304136	38183	1663234	6181821
2	Змінні витрати	3260	1030040	31384	4112644	36434	1638464	6682360
3	Маржинальний прибуток	300	84400	1461	181381	2648	123660	408441
4	Коефіцієнт маржинального прибутку	0,084	0,084	0,044	0,044	0,060	0,060	0,046
5	Повна собівартість	4186	1636018	24308	3314446	46604	2142146	6084631
6	Прибуток	-1626	-412468	6448	888680	-8421	-368821	86280
7	Рентабельність	-	-	0,30	0,30	-	-	0,014

Висновок. Управління витратами є складним та багатоаспектним процесом, що передбачає використання різних методів як технологічного так і економічного характеру, застосування яких можливе за наявності відповідної інформації, різної за часовим та змістовним навантаженням. Ефективне управління витратами в сучасних умовах господарювання в Україні набуває особливого значення, як для окремого підприємства, так і для економіки країни в цілому, що пов'язано з необґрунтованим підвищенням цін на продукцію, роботи та послуги вітчизняного виробництва. Тому першим етапом удосконалення системи управління витратами є впровадження прогнозування та планування їхнього рівня відповідно до змін зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на результати діяльності підприємств. Оскільки величина витрат безпосередньо залежить від запланованого обсягу виконання робіт, то визначення прогнозних обсягів виробництва передусь прогнозними оцінками рівня витрат.

Список літератури: 1. Гаркуша Н. М. Економічний аналіз Т., 2012 – Вип.10 – Ч.3 2. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навчальний посібник. – Д. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с 3. Грецак М.Г. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2001. 4. Давидович І.С. Управління витратами: навчальний посібник центр учбової літератури К., 2008 - 320с. 5. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Підручник. – К. 2010. – 448с. 6. Сафронова А. А. Економіка підприємства: Підручник. – М. 1998. – 548с. 7. Яценко О.І. Стратегічний підхід в управлінні витратами підприємства О.І. Яценко, О.М. Майданська Науковий вісник. – 2008. – № 18.2. – С. 145-149. 8. Горелкіна А.Л. Оптимізація системи управління витратами –Л. – 2009. –365с. **Bibliography (transliterated):** 1. Garkysya N.M. *Economic analyses* T., 2012 – P.3.2. Atamas P.Y. *Management accounting: Textbook*-D. – Kiev:2006. – 440p 3. Greshak M.G. *Domestic economic mechanism of enterprise: Teach. manual* K. – 2007. –298p. 4. Davidovich I.E. *Cost management: Tutorial of educational literature* K., 2008 -320p. 5. Getman O.O. *Business Economic: Textbook*. – Kiev: 2010. – 448p. 6. Safronova A.A. *Business Economic: Textbook*. – М. 1998. – 548p 7. Yashenko O.I. *The strategic approach in the management of enterprise charges* O.I. Yaschenko, O.N. Maidanskyi Science Journal. – 2008. – No 18.2. 8. Gorelkina. A.L. *Optimizing management costs* L. – 2009. –365p.

Надійшла (received) 06.05.2015

Васильцова Світлана Олександрівна – кандидат економічних наук, старший викладач Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; тел.: (097) 737-59-74 e-mail: svetifom@gmail.com

Vasytsova Svetlana Alexandrovna – Candidate of Economics Sciences, SeniorLecturer National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" tel.:(097) 737-59-74 e-mail: svetifom@gmail.com

Лаврентьєва Дарина Юрійвна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (063) 711-15-00; e-mail: darina0624@mail.ru

Lavrenteva Darina Yuryevna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (063) 711-15-00; e-mail: darina0624@mail.ru

Стельмухова Олена Олександрівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 161-05-20; e-mail: elizavetovo@rambler.ru

Stelmuхова Olena Alexandrovna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 161-05-20; e-mail: elizavetovo@rambler.ru

Н. В. ШИРЯЄВА, О. Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ

РОЗРОБКА ШЛЯХІВ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ

Пропонуються шляхи реформування систем централізованого теплопостачання великих міст України. Досліджено сучасний стан теплоенергетичної галузі України. Наголошено, що в Україні витрати теплоти на опалення об'єктів в 2-3 рази більші, ніж в країнах Західної Європи. Рекомендується для реформування СЦТ розробити та провести організаційні, технологічні, нормативно-правові заходи; удосконалити управління фінансами, перейти до якісно нових методів регулювання тарифних відносин між виробником і споживачем теплоенергії та інші заходи. Зроблено висновки на основі отриманих результатів.

Ключові слова: системи централізованого теплопостачання, теплові мережі, організаційно-економічні та технологічні заходи, економіко-математичні моделі, когенерація, нетрадиційні та відновлювані джерела енергії.

Вступ. Основне призначення будь-якої системи теплопостачання полягає в забезпеченні споживачів необхідною кількістю теплоти необхідної якості (тобто теплоносієм необхідних параметрів) [1]. В Україні одна з найвищих у світі насиченість міст тепловими мережами. Загальна протяжність теплопроводів в нашій державі становить близько 47 тис. км у двотрубному обчисленні. На балансі підприємств комунальної теплоенергетики України перебуває 20,8 тис. км теплових мереж у двохтрубному обчисленні діаметром від 50 до 800 мм. Близько 80 % сучасних теплових мереж прокладені в непрохідних залізобетонних каналах з ізоляцією у вигляді мінеральної вати. Канали в більшості не захищені від проникнення ґрунтової та іншої води, що призводить до значних втрат теплової енергії, корозійного пошкодження теплопроводів і аварійного відключення споживачів. Загальні втрати теплової енергії в діючих мережах систем централізованого теплопостачання становлять в середньому 30 %, а у деяких регіонах досягають 40 %. Термін безаварійної експлуатації таких теплових мереж не перевищує 10–15 років. Зазначені обставини значною мірою є причиною того, що в Україні витрати теплоти на опалення об'єктів рівної площі в 2-3 рази більші, ніж у країнах Західної Європи. Тому розробка шляхів реформування систем централізованого теплопостачання великих міст актуальним, оскільки результати дослідження будуть спрямовані не тільки на теплозаощадження та підвищення ефективності господарства, але і на вирішення екологічних та соціальних задач.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Розглянемо існуючі підходи до реформування систем централізованого теплопостачання великих міст за кордоном і в Україні.

Аналіз організації централізованого теплопостачання у зарубіжних країнах в умовах реформування енергетики показав, що в процесі лібералізації ринку ці країни зіткнулися практично з тими ж проблемами, які зараз з'являються перед українською енергетикою. У цій ситуації була проведена низка заходів як з боку самих підприємств централізованого теплопостачання, так і з боку центральної та муніципальної влади, що дозволили забезпечити адаптацію підприємств централізованого теплопостачання до умов конкурентного ринку. Зокрема, станції почали з *технологічних заходів*: перехід на заміну парових систем опалювання на системи з гарячою водою, зниження температури теплоносія в мережі, зниження тиску в мережі, установка лічильників теплової енергії у кінцевих споживачів, зниження втрат в теплових мережах. Серед *організаційних заходів* можна

виділити: скорочення персоналу, скорочення витрат за рахунок впровадження нової системи тарифів, стратегії різностороннього підприємства (система одного вікна, інтеграція електро-тепло-газопостачання). Прикладом *нормативно-правових заходів*, проведених на рівні центральних властей РФ, були такі: ухвалено Федеральний закон про когенерацію, що гарантує власникам ТЕС надбавку на ціну при постачанні в централізовані мережі енергії, виробленої за принципом когенерації (від 0,56 центів за кВт·год до 5,11 центів за кВт·год, залежно від року споруди, ступеня модернізації і розміру установки, а також від технології, що використовується); звільнення від екологічного податку палива, що використовується для комбінованого вироблення електроенергії; звільнення від екологічного податку власного споживання електроенергії ТЕЦ; звільнення ТЕЦ від оплати концесійних зборів.

В.А. Писарев для реформування централізованої системи теплопостачання м. Барнаула розробив методичні рекомендації по вдосконаленню управління системами централізованого теплопостачання (СЦТ) в процесі адаптації до умов конкурентного ринку [2]. Пропонується проводити комплекс заходів *за трьома напрямками*: 1) *удосконалення організації* – реалізується у створенні єдиної теплопостачаючої організації міста з наданням права доступу до мережі незалежних виробників теплової енергії та зміні принципів управління: від виробничо-орієнтованої до ринково-орієнтованої; 2) *удосконалення управління фінансами* – припускає оптимізацію фінансування діяльності теплопостачаючої компанії шляхом встановлення двохставкових тарифів на теплову енергію; 3) *удосконалення економіки* – припускає впровадження противитратного механізму при формуванні тарифів на теплоенергію, розробку і застосування економічно обґрунтованої методики розділення витрат при виробництві електричної та теплової енергії.

Н.М. Матвєєва, В.О. Єсіна пропонують такі *організаційно-економічні заходи* щодо підвищення ефективності функціонування галузі теплопостачання (на прикладі житлового фонду м. Харкова) [3]: 1) розроблення економічної моделі державного регулювання ринку комунальних послуг та системи її законодавчого забезпечення; 2) розроблення нової державної політики, спрямованої на забезпечення належних умов проживання та якісного обслуговування громадян країни; 3) створення умов для вирішення

питань економічного стимулювання енергозбереження на підприємствах житлово-комунального господарства, у житлових та адміністративних будівлях. Для вирішення цієї проблеми політика держави, теплопостачальних організацій має бути спрямована на перехід від виробничої моделі управління до моделі, орієнтованої на споживача. Підвищення надійності й економічності теплопостачання здійснюється на основі побудови системи організаційно-економічного керування, що охоплює три основні групи факторів: організаційно-управлінські, що включають характеристики ефективності організації виробничого процесу, своєчасності виконання виробничих операцій, точності визначення й реалізації режимів роботи основного й допоміжного технологічного устаткування; технологічні, що включають фактори й характеристики теплоенергетичного встаткування, стану інженерних систем, їхніх функціональних здатностей безупинно забезпечувати споживачів тепловою енергією в необхідному обсязі, а також рівень технологічної ефективності та економічності устаткування; соціально-економічні фактори, що включають показники витрат окремих видів матеріально-технічних ресурсів на теплопостачання, показники економічної ефективності, рентабельності окремих джерел і систем розподілу тепла.

В.А. Фурса, Т.М. Зубенко пропонують такий комплекс технологічних заходів для забезпечення ефективного та раціонального використання енергетичних ресурсів на підприємстві КП «Харківські теплові мережі» [4]: 1) запровадження когенераційних установок на Московській котельні, що є однією з найпотужніших в Україні, і навіть у Європі, яка забезпечує теплом четверту частину населення Харкова. Нині котельня виробляє тільки теплову енергію, але після встановлення додаткового обладнання буде можливість на тій самій кількості газу отримувати ще й електричну енергію для власних потреб котельні. Після завершення реконструкції коефіцієнт корисного використання палива становитиме не менше 86 %; 2) технічна модернізація теплорозподільних станцій. Результативним заходом теплозаощадження є запровадження частотнорегульованих приводів на насосах системи гарячого водопостачання на теплорозподільних станціях. Такі регулятори дозволяють змінювати потужність електродвигунів в залежності від підключеного навантаження, як протягом доби, коли змінюється водоспоживання, так і протягом року, коли влітку електродвигуни працюють тільки на вироблення гарячої води; 3) автоматизація системи теплопостачання. На підприємстві успішно експлуатується програмно-технічний комплекс автоматизації і диспетчеризації (АСДК), який сприяє зростанню ефективності роботи централізованої системи теплопостачання м. Харкова.

У роботі [5] наведені такі ключові рекомендації щодо реформування централізованого теплопостачання у країнах з перехідною економікою: належна послідовність проведення реформ в теплоенергетиці; політика формування

балансу попиту і пропозиції теплової енергії; ділова практика, орієнтована на споживачів теплової енергії; створення необхідних умов для реформування сектора централізованого теплопостачання; підвищення якості регулювання; добре розроблена конкуренція між видами опалювання; оптова конкуренція і тендери з найменшими витратами; прозорість дій; активне формування політики.

М.Ю. Нагуляк, В.В. Смірнов пропонують для підвищення надійності і якості теплопостачання споживачів такі організаційно-економічні заходи [6]: 1) перехід на автономне поквартирне опалення (для індивідуальних користувачів). При забезпеченні централізованою системою теплопостачання потреба в локальних квартирних системах може виникнути або при значних витратах на приєднання до теплових мереж, або при високих тарифах; 2) перехід до якісно нових методів регулювання тарифних відносин між виробником і споживачем теплоенергії при централізованій системі теплопостачання. Аналіз літератури показує, що на сучасному етапі розвитку системи централізованого теплопостачання доцільно приймати багатоставкові тарифи, що прийнятно тільки для тих споживачів (промислових підприємств або локальних користувачів), у яких є прилади обліку теплової енергії й гарячої води; 3) введення тарифного регулювання ринку теплової енергії. Це дозволить захистити права споживачів від необґрунтовано високих цін і буде стимулювати всіх учасників ринку теплової енергії до раціонального використання енергоресурсів.

Мета статті – реформування систем централізованого теплопостачання великих міст України.

Результати дослідження. Аналіз існуючих закордонних і вітчизняних підходів дозволяє запропонувати такі шляхи реформування систем централізованого теплопостачання великих міст України:

1. Розробка та проведення організаційних, технологічних, нормативно-правових заходів як на макрорівні – на рівні держави, теплоенергетичної галузі, так і на мікрорівні – на рівні міста, теплопостачаючої компанії, що дозволить забезпечити адаптацію підприємств централізованого теплопостачання до умов конкурентного ринку. При цьому на макрорівні можна використовувати досвід зарубіжних країн у реформуванні СЦТ, рекомендації, розроблені у роботі [5], щодо реформування централізованого теплопостачання для країн з перехідною економікою, а на мікрорівні – рекомендації, наведені в роботах Н.М. Матвєєвої, В.О. Єсіної [3], В.А. Фурси, Т.М. Зубенка [4], що стосуються безпосередньо теплопостачання м. Харкова.

2. Удосконалення управління фінансами, перехід до якісно нових методів регулювання тарифних відносин між виробником і споживачем теплоенергії при централізованій системі теплопостачання. Аналіз результатів досліджень, проведених А. Гавріковою, показав, що система оплати на базі

двохставкового тарифу є більш економічно обґрунтованою для усіх учасників ринку теплової енергії. При цьому тарифи повинні поступово підвищуватися для того, щоб постачальники послуг централізованого опалення і гарячого водопостачання могли відшкодувати, як витрати операційної діяльності, так і інвестиційні витрати. Проте це необхідно робити паралельно з введенням системи індивідуалізації рахунків. Що стосується комбінованого теплопостачання, то доведено, що диференційований трьохставковий тариф є економічно найбільш привабливим для споживачів-регуляторів і найбільш стимулюючим для їх участі у закупівлі електроенергії на спеціалізованій біржі.

3. Широке застосування економіко-математичних моделей у практиці функціонування теплоенергетичних компаній: ПАТ «Київенерго», КП «Харківські теплові мережі» та ін., – дозволить встановити оптимальні норми витрат енергетичних ресурсів, що у підсумку призведе до отримання компаніями максимального прибутку від надання послуг з централізованого постачання. Це, в свою чергу, дозволить вибрати оптимальні системи теплопостачання у Києві, Харкові та інших містах України. Взагалі, дослідження властивостей реальної системи централізованого теплопостачання за допомогою економіко-математичної моделі зручніше, дешевше, забирає менш часу порівняно з фізичним моделюванням, яке використовується в техніці.

4. Введення нових СЦТ, заснованих на комбінованому виробництві теплової і електричної енергії (когенерації або ЕТП). Завдяки цим системам (зокрема в промисловості), у всьому світі відбувається щорічне зниження викидів двоокису вуглецю при спалюванні палива на 3-4%. Для порівняння: Кіотський протокол встановлює середній показник зниження кількості щорічних викидів в промислово розвинених країнах у розмірі 5%. Введення нових СЦТ, заснованих на когенерації, а також підвищення ефективності існуючих систем можуть привести до ще значнішого зниження викидів двоокису вуглецю в глобальному масштабі [5].

5. Для роботи СЦТ можуть використовуватися різні види палива, включаючи скидну теплоту промислових підприємств, теплову енергію від сміттєспалювальних фабрик, геотермальну енергію і біомасу. Наприклад, у країнах Прибалтики багато систем централізованого теплопостачання використовують енергію біомаси. Взагалі СЦТ гнучкіші в експлуатації, оскільки вони можуть працювати на декількох видах палива, наприклад, на природному газі, мазуті і поновлюваних джерелах енергії. Тому потрібна негайна модернізація українських ТЕЦ, які спроектовані використовувати здебільшого коксуюче вугілля у якості енергоносія. Це є актуальним у зв'язку з військовим конфліктом на Донбасі, оскільки практично всі вугільні шахти, серед яких – 100% антрацитових, опинилися під контролем сепаратистів.

6. Політика держави та теплопостачальних організацій має бути спрямована на перехід від виробничої моделі управління до моделі, орієнтованої

на споживача. Такий перехід дозволить споживачу отримувати якісні послуги, що, скоріше за все, збільшить його бажання підтримувати і оплачувати послуги централізованого теплопостачання. Крім цього, теплопостачальні підприємства централізованого теплопостачання матимуть можливість більш адекватно підтримувати рівновагу між попитом та пропозицією, скорочуючи при цьому витрати. Це дасть можливість проводити комплекс реформ в галузі теплоенергетики з метою економічного розвитку та енергетичної безпеки держави.

7. Використання атомних станцій теплопостачання (АТС) як альтернативи ТЕЦ. Наприклад, у Росії існує типовий проект такої станції теплопостачання з реактором АТС-500, тобто тепловою потужністю 500 МВт [7]. За задумом розробників такий реактор повинен мати підвищену надійність за рахунок зниження параметрів теплоносія. Дійсно для теплопостачання потрібна температура води до 150 °С, що і дозволяє забезпечити роботу металу, устаткування при цих температурах з підвищеною надійністю. Існують проекти використання таких АТС біля Архангельська, Нижнього Новгороду та інших міст. Основна перевага полягає у відсутності шкідливих викидів, пов'язаних із спалюванням органічного палива. До недоліків слід віднести всі ті проблеми, які пов'язані з АЕС, це в першу чергу проблема зберігання і переробки відпрацьованого ядерного палива.

8. Активне використання теплонасосних технологій у теплопостачанні як альтернативи котлів. Теплонасосною називається установка, в якій низькопотенційна природна енергія або низькотемпературна енергія вторинних енергоресурсів перетворюється в енергію вищого температурного потенціалу, придатну для практичного використання [8]. Процеси перетворення енергії в теплонасосній установці (ТНУ) здійснюється з високою енергетичною ефективністю. ТНУ є екологічно чистими, зручними в експлуатації, універсальними по вигляду низькопотенційного джерела і рівню вироблюваної потужності, повністю автоматизованими і з тривалим терміном служби. Для широкого впровадження теплонасосних технологій в Україні потрібно вирівняти ціни на теплову і електричну енергію, розробити необхідну нормативно-законодавчу базу та інвестиційний клімат, а найголовніше повинна бути достатня підтримка державними та регіональними органами влади впровадження цієї інноваційної технології.

9. Впровадження енергоощадних заходів при виробництві і споживанні теплової енергії та впровадження нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) у теплоенергетиці. Технологічною основою цих заходів повинно стати: впровадження більш ефективних котлів (з більшим ККД), маловитратна модернізація котлів, у т.ч. для використання місцевих видів палива; застосування пальникових пристроїв, що забезпечують якісне спалювання газу та низький вихід оксидів азоту та діоксидів вуглецю; обладнання котельень ефективними

утилізаторами теплоти відхідних димових газів; обладнання котелень газопоршневими та газотурбінними когенераційними установками; модернізація теплових мереж (заміна труб, утеплення новими видами матеріалів, проведення антикорозійних заходів); тепловий захист будівель сучасними теплоізоляційними матеріалами; обладнання індивідуальними лічильниками теплової енергії.

Висновки. Розроблено шляхи реформування систем централізованого теплопостачання великих міст України. Вони містять такі положення: 1) розробка та проведення організаційних, технологічних, нормативно-правових заходів як на макrorівні – на рівні держави, теплоенергетичної галузі, так і на мікрорівні – на рівні міста, теплопостачаючої компанії, що дозволить забезпечити адаптацію підприємств централізованого теплопостачання до умов конкурентного ринку; 2) удосконалення управління фінансами, перехід до якісно нових методів регулювання тарифних відносин між виробником і споживачем теплоенергії при централізованій системі теплопостачання; 3) широке застосування економіко-математичних моделей у практиці функціонування теплоенергетичних компаній: ПАТ «Київенерго», КП «Харківські теплові мережі» та ін., – дозволить встановити оптимальні норми витрат енергетичних ресурсів, що у підсумку призведе до отримання компаніями максимального прибутку від надання послуг з централізованого постачання; 4) введення нових СЦТ, заснованих на комбінованому виробництві теплової і електричної енергії (когенерації або ЕТП); 5) для роботи СЦТ можуть використовуватися різні види палива, включаючи скидну теплоту промислових підприємств, теплову енергію від сміттєспалювальних фабрик, геотермальну енергію і біомасу, тому потрібна негайна модернізація українських ТЕЦ, які спроектовані використовувати здебільшого коксуюче вугілля у якості енергоносія; 6) політика держави та теплопостачальних організацій має бути спрямована на перехід від виробничої моделі управління до

моделі, орієнтованої на споживача; 7) використання атомних станцій теплопостачання як альтернативи ТЕЦ; 8) активне використання теплонасосних технологій у теплопостачанні як альтернативи котлів; 9) впровадження енергоощадних заходів при виробництві і споживанні теплової енергії та впровадження нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії у теплоенергетиці.

Список літератури: 1. Соколов Е. Я. Теплофикация и тепловые сети: учебник для вузов / Е. Я. Соколов. – М.: Издательство МЭИ, 2001. – 472 с. 2. Писарев В. А. Управление процессами адаптации предприятий централизованного теплоснабжения к рыночным условиям: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В. А. Писарев. – Барнаул: 2004. – 24 с. 3. Матвеева Н. М. Формування напрямів енергоефективності у теплопостачанні / Н. М. Матвеева, В. О. Єсіна // Коммунальное хозяйство міст. – 2013. – № 111. – С. 23–32. 4. Фурса В. А. Шляхи підвищення розвитку та функціонування підприємств теплоенергетики / В. А. Фурса, Т. М. Зубенко // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 20(993). – С. 58–64. 5. От холода к теплу: политика в сфере теплоснабжения в странах с переходной экономикой. – ОЭСР/МЭА, 2004. – 304 с. 6. Нагуляк М. Ю. Аналіз тарифного регулювання суб'єктів ринку теплової енергії України / М. Ю. Нагуляк, В. В. Смирнов // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2011. – С. 91–94. 7. Беляков Ю. С. Основы энергетик (конспект лекций): учеб. пособ. / Ю. С. Беляков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2011. – 80 с. 8. Мачевитый Ю. М. Об использовании тепловых насосов в мире и что тормозит их широкомасштабное внедрение в Украине / Ю. М. Мачевитый, Н. Б. Чиркин, А. С. Клепанда // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2014. – № 2(120). – С. 2–17.

Bibliography (transliterated): 1. Sokolov, E. Ja. *Teplofikacija i teplovyeseti: uchebnik dlja vuzov*. Moskva: Izdatel'stvo MEl, 2001. Print. 2. Pisarev, V. A. *Upravlenie processami adaptacii predpriyatij centralizovannogo teplosnabzhenija k rynochnym uslovijam*. Avtoref. dis. nazdobuttjanauk. stupenjakand. jekon. nauk. Barnaul, 2004. Print. 3. Matvyejeva, N. M. and V. O. Yesina. "Formuvannyanapryamivenerhoefektyvnosti u teplopstachanni." *Komunal'nehospodarstvo mist*. No. 111. 2013. 23-32. Print. 4. Fursa, V. A. and T. M. Zubenko. "Shlyakhy pidvyshchennyarozvytku ta funkcionuvannyapidprijemstvteploenerhetyky." *Visnyk NTU «HPI»*. No. 20(993). 2013. 58-64. Print. 5. Otholoda k teplu: politika v sfereteplosnabzhenija v stranah s perehodnojekonomikoj. OJeSR/MJeA, 2004. Print. 6. Nahulyak, M. Yu. and V. V. Smirnov. "Analizyarnohorehulyuvannyasub'yektivnynkuteplovyoieneryhiyUkrayiny." *Aktual'niproblyemyekonomichnohoisotsial'nohorozvytkurehionu*. 2011. 91-94. Print. 7. Beljakov, Ju. S. *Osnovyenergetiki (konspektlekcij): ucheb. pobob*. Petrozavodsk: PetrGU, 2011. Print. 8. Macevityj, Ju. M., N. B. Chirkin and A. S. Klepanda. "Ob ispol'zovaniiteplovyhnasosov v mire ichtotormozitihshirokomasshtabnoevnedrenie v Ukraine." *Jenergosberezenie. Jenergetika. Jenergoaudit*. No. 2(120). 2014. 2-17. Print.

Надійшло (received) 07.05.2015

Ширяєва Наталія Володимирівна – кандидат технічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів; тел.: (097) 737-71-53; e-mail: natalia.shyriaieva@gmail.com.

Shyriaieva Natalia Volodumirivna – Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Foreign-economic Activity and Finances; tel.: (097) 737-71-53; e-mail: natalia.shyriaieva@gmail.com.

Білоцерківський Олександр Борисович – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів; тел.: (097) 165-17-28; e-mail: belocerk@mail.ru.

Bilotserkivskiy Olexandr Borisovich – Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Foreign-economic Activity and Finances; tel.: (050) 999-79-65; e-mail: belocerk@mail.ru.

В.В. АЛЕКСАНДРОВ, В.І. БОЛТЕНКО, І.Ю. МІРОШНІЧЕНКО

ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОДУКТ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ОБ'ЄКТУ ПРОДАЖУ

Формування ціни на продукти інноваційної діяльності включає аналіз попиту на ринку, стан грошової сфери, розрахунок життєвого циклу продукту, новизни товару, порівнянні ціни та якості, конкурентоспроможності продукту. Цінова стратегія визначається діяльністю, що орієнтується на покращення прогнозного рівня ціни у відповідності з умовами реальної ринкової ситуації та знаходженням її впровадження необхідних цінових заходів з метою ефективного використання ціни на продукцію підприємства.

Ключові слова: ціноутворення, інновація, конкурентоспроможність, продукт, методи, ринок, вартість.

Вступ

Важливою складовою інноваційного продукту, як товару, є його ціна. Особливість споживчої вартості інноваційного продукту має свій вплив на формування його ціни і методу ціноутворення. Згідно з теорією вартості, величина вартості товару повинна визначатися суспільно необхідним часом на його розробку.

Специфікою визначення ціни на інноваційний продукт є те, що при її визначенні необхідно враховувати не лише об'єктивні аспекти, а також і суб'єктивні, що не мають певного матеріального відображення та не розраховуються за допомогою теоретичних аспектів ціноутворення.

Проблема ціноутворення на новий продукт являється актуальною серед вітчизняних та закордонних вчених.

На жаль, нині не існує єдиного підходу до визначення ціни на інноваційні продукти, наявні оцінки ґрунтуються на вибіркових обстеженнях окремих груп експертів, це і пояснює суперечливість одержаних результатів. Найчастіше для визначення ціни на продукт інноваційної діяльності використовують декілька методів.

Аналіз станів досліджень та літератури

Розробка механізму ціноутворення на продукцію інноваційної діяльності в останні роки розглядалось у великій кількості робіт як вітчизняних так і закордонних вчених. Так, зокрема, А.С. Базднікіну роботі [1, с. 33–57], розглядаючи методи ціноутворення, поділяє їх на дві великі групи – витратні та ринкові (маркетингові).

Особливості механізму ціноутворення на продукцію підприємств, зокрема нових та покращених її видів, глибоко проаналізовано також і в інших роботах, зокрема у [3, 4, 5]. Також ця проблема розглянута в роботах Ф.І. Бинштока, П.К. Завліна, Э. А. Уткіна, Т. Сакайя, В. В. Герасименко та ін.

Метою статті являється аналіз особливостей формування ціни та дослідження її встановлення на інноваційний продукт підприємства

Матеріали досліджень Постійне впровадження нових видів продукції або технологій необхідно для кожного підприємства, воно значно підвищує рівень його конкурентоспроможності на ринку. Ключовим

питанням при розробці та впровадженні нового продукту чи технології завжди постає проблема визначення ціни. Продукти інноваційної діяльності являються вельми специфічним аспектом ціноутворення. Розробка нових продуктів пов'язана з великою кількістю витрат на його дослідження та вироблення. При цьому вартість має виправдовувати не лише матеріальні витрати, а й витрати на інтелектуальну сторону виробу.

Труднощі формування вартості на інноваційний продукт пов'язані з тим, що його об'єктами є не тільки вартісні, але й нематеріальні активи, що не мають повного цінового втілення і не відбивають вартості в рамках трудової теорії вартості, обмеженої лише матеріальним виробництвом.

Також особливістю об'єктів інноваційного продукту можна вважати те, що вони, майже завжди, унікальні і не відтворюються іншими підприємцями. Це надає змоги визначити робочим часом суспільно необхідну працю конкретного об'єкта інноваційної діяльності, тому що створена їм унікальна споживча ціна не повторюється в суспільній праці інших суб'єктів.

Через те, що об'єкти інноваційної діяльності відрізняються новизною і носять індивідуальний характер, на них неможливо встановити фіксовані ціни, прив'язані до величини витрат на створення нового продукту, оскільки в інноваційній сфері часто відсутня пряма залежність між величиною фактичної суми витрат і розміром прибутку.

Як було зазначено вище, на сьогоднішній день не має єдиного підходу щодо визначення ціни на інноваційний продукт, але в сучасній літературі найчастіше зустрічається підхід, за яким ціна розраховується як:

$$Ц = В + Пн + Пд, \quad (1)$$

де Ц - кінцева або так названа конкретна ціна інновації;

В – витрати капіталу (загальні витрати);

Пн – нормативний прибуток, тобто розрахований на основі дійсної вартості продукту;

Пд - доля додаткового прибутку, яка розраховується пропорційно заробітній платі персоналу, зайнятого в роботі над проектом.

При дослідженні даної теми важливо звернути увагу на те, що методи формування ціни необхідно розглядати відповідно від об'єкта продажу, важливим моментом є стадія інноваційної діяльності, бо їй відповідає різний обсяг інформації про виріб та рівень її деталізації. Пропонується підходи до формування ціни в залежності від об'єкту продажу.

I. Об'єкт продажу – це продукт, який розроблений в результаті інноваційної діяльності підприємства. Отже, на стадії розробки концепції чи на ранніх етапах розробки продукту інноваційної діяльності, коли ще майже невідомі технологія виготовлення, а тим більше технологічні нормативи, не визначені матеріали, що будуть використовуватися при виготовленні, можливе застосування тільки наближених методів визначення ціни, таких як:

- Параметричні методи;
- Методи кореляційного і регресійного аналізу.

Параметричні методи застосовуються коли існують продукти-аналоги, на основі вартості цих товарів формується ціна виготовляемого товару.

Класифікація параметричних методів ціноутворення наведена на рисунку 1.

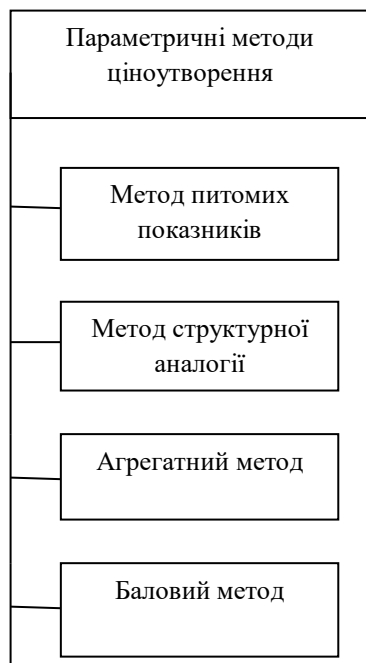


Рис. 1 – Класифікація параметричних методів ціноутворення

Метод питомих показників. Питомі показники — це частка від розподілу величини собівартості або ціни на значення основного якісного параметра по кожному виробі даного параметричного ряду.

Метод структурної аналогії. Відповідно до цього методу на основі статистичного матеріалу визначається структура собівартості продукції, тобто знаходиться питома вага матеріальних витрат і заробітної плати в повній собівартості. Визначивши абсолютну величину того або іншого виду витрат по новому виробі і його питома вага в

структурі собівартості по аналогічній групі продукції, можна розрахувати орієнтовані витрати на новий виріб. Агрегатний метод. Цей метод полягає в підсумовуванні собівартості або цін окремих конструктивних вузлів виробу з додаванням вартості оригінальних вузлів, застосовуваних у товарах. Цей метод зручно використовувати тоді, коли нова продукція складається з різних сполучень основних конструктивних елементів, ціни яких відомі, а сукупна ціна або собівартість продукції обчислюється шляхом підсумовування (вирахування) цін що додаються або змінюваних вузлів.

Баловий метод. При використанні цього методу кожному параметрові привласнюється визначене число балів, підсумовування яких дає свого роду інтегральну оцінку техніко-економічного рівня виробу. Множачи суму балів по новому виробі на вартісну оцінку одного бала виробу-еталона, визначають орієнтовану ціну нового виробу.

Кількість показників, оцінюваних балами, повинне бути обмеженим, але в той же час повно характеризувати споживчу якість виробів. Баловий метод успішно застосовується при обґрунтуванні цін на продукцію радіотехнічної, оптико-механічної промисловості, на парфюмерно-косметичні вироби, вина, тваринні олії та ін. Його широко використовують при вивченні кон'юнктури ринку, оцінці конкурентноздатності продукції і визначенні цін.

Найпростішим видом параметричних методів є визначення вартості товару на основі врахування впливу одного головного параметра виробу. Ціна на новий продукт з головним параметром P_n визначається через ціну базового виробу і базове значення параметра P_b по формулі:

$$C_n = C_b \times P_n / P_b, (2)$$

де C_n і C_b - ціна нового і базового продукту, відповідно.

Щоб точніше визначити кількісну взаємозалежність між ціною продукту та його техніко-економічними характеристиками, використовують кореляційний та регресійний аналіз. Що дає змогу визначити погрешності розрахунків.

Даний метод являє собою сполучення методів кореляційного і регресійного аналізу.

Кореляційний аналіз дозволяє визначити наявність, силу зв'язку між досліджуваними ознаками шляхом вирахування показників зв'язку: лінійного коефіцієнта парної кореляції, приватних коефіцієнтів кореляції, сукупного коефіцієнта множинної кореляції, коефіцієнта детермінації. Регресійний аналіз дозволяє установити, як у середньому змінюється результативна ознака зі зміною одного або декількох факторних ознак.

Спочатку визначають необхідні параметри, які взаємопов'язані з ціною для продуктів-аналогів.

Потім складається аналітична залежність у вигляді рівняння регресії.

Після цього підставляють в рівняння регресії значення параметрів нового продукту і встановлюють з певним ступенем достовірності рівень ціни на новий продукт.

Коли інноваційний проекту вже знаходиться на етапах розробки або при запуску в серію, необхідно використовувати більш точні методи розрахунку і використовувати більш точну інформацію. Отже, встановлюючи ціну необхідно враховувати нижче приведені чинники:

1) Середня ціна виробництва, що включає: собівартість виготовлення та збуту, середній прибуток для галузі.

2) Співвідношення попиту і пропозиції на інноваційний продукт. Найчастіше на новий продукт попит перевищує пропозицію, що дає можливість коригувати ціну щодо базової, завдяки чому підвищувати її.

3) Ринкові регулювання ціни, до них відносять монопольне та державне регулювання. При монопольному положенні на ринку, що іноді має місце, ціна на продукт інноваційної діяльності повинна визначатися з урахуванням платоспроможного попиту і фактора можливої тимчасовості монопольного положення. Державне регулювання ціни характеризується податковою політикою в цілому і конкретними ставками податків стосовно до конкретного продукту. Непрямий вплив може виступати у вигляді митних зборів на аналогічні імпортовані товари. Збільшення мит створює умови для підвищення ціни інноваційного продукту щодо базової, та навпаки.

4) Стан грошової сфери. На вартість інноваційного продукту великий вплив має зміна курсу національної валюти відносно вільно конвертованих валют. Зниження курсу створює умови для збільшення ціни, так як в цьому випадку закордонні аналоги стають менш конкурентоспроможними. Інфляція на ціну угоди впливає обмежено, насамперед через облік інфляційних очікувань.

5) Обсяг поставки по даній угоді. Чим більший обсяг поставки, тим менші постійні витрати в розрахунку на одиницю продукції і, відповідно, повна собівартість.

6) Відношення продавець-покупець. Існує багатоспособів, що визначаються цим фактором. Наприклад, правило "постійному клієнту - знижка". Або навпаки, клієнту, що прийшов вперше, встановлюється менша ціна, що викликає його інтерес у співпраці.

7) Конкурентоспроможність продукту інноваційної діяльності.

Параметри, що приймаються при визначенні конкурентоспроможності, визначені експертами, розділяються на три групи: нормативні, технічні та

економічні. Порівняння проводиться з ідеальною споживчою моделлю, яка задовольняє споживача на 100% на даному сегменті ринку.

8) Умови поставки. Вартість продукту залежить від долі транспортних витрат, що включаються в собівартість і, відповідно, в вартість продукту.

Розглянуті вище методи визначення цін показують закономірний розвиток стратегії ціноутворення, що, у свою чергу, відповідає розвитку економічної теорії. Метод «витрати + прибуток» використовувався на стадії становлення капіталізму й економіки як науки. Метод орієнтації на попит одержав свій розвиток на рубежі XIX-XX століть, коли з'явилися теорії про попит та пропозицію. Метод, орієнтований на конкуренцію, розвивався в 20-30-і роки XX сторіччя в період жорсткості конкуренції на Заході й в Америці (період Великої депресії). Метод, орієнтований на рівновагу виробництва і ринку, одержав розвиток останнім часом, хоча поряд з ним використовуються й інші. Наприклад, метод «визначення ціни з орієнтацією на попит» успішно використовують коледжі, магазини і великі фірми (для деяких товарів). Параметричні методи використовують для чисельного визначення ціни на товар.

Вибір стратегії призначення цін цілком залежить від цілей, що ставить фірма перед собою на визначеному сегменті ринку на визначеній території.

II. Об'єкт продажу - науково-технічна розробка

Науково-технічна розробка представляє собою творчу діяльність людини, ціллю якої є створення нових продуктів, матеріалів, введення нових процесів на підприємстві.

Науково-технічна розробка розраховується експертним методом, за участю декількох експертів:

$$R_i = \sum K_j * C_j, \quad (3)$$

де R_i - комплексна оцінка розробки

K_j - оцінка по j критерію (від 0 до 10)

C_j - вагомий коефіцієнт критерію

При визначенні вартості продажу результатів науково-технічних розробок необхідно враховувати окрім перерахованих вищечинників наступні фактори:

1) Кількість потенційних покупців, яких може зацікавити даний продукт. Унікальні інноваційні розробки, які виконуються за вимогою конкретного замовника, як правило, не можуть тиражуватися у великій кількості або вимагають значних витрат на пристосування.

2) Імідж та репутація розробника. В галузі науково-технічних розробок кількість науково-дослідних організацій, що здатні виконати необхідну роботу, в більшості випадках обмежена. Тому, досвід і популярність організації в

даній сфері, рівень фахівців, які виконують поставлені задачі, можуть істотно вплинути на вартість інноваційної розробки.

3) Умови розрахунків, форма платежів. Найчастіше процес виконання науково-дослідних робіт і створення нових продуктів займає певний час. Тому звичайною формою розрахунку є поетапна оплата робіт. Залежно від того, як розподіляються суми між етапами і як, відповідно, фінансується виконання робіт, хто бере на себе основні витрати по фінансуванню проекту, залежить кінцева ціна продукту. Якщо замовник виконує передоплату робіт, кредитуючи тим самим виконавця, ціна такої роботи стає менше.

4) Цільовий сегмент ринку, вид замовника. В умовах, коли вітчизняна наука не включена в повністю в єдиний світовий ринок інноваційних робіт, відсутній єдиний ринок, існує можливість формування ціни залежно від замовника.

Нажаль в нашій країні таке визначення ціни є складним процесом, через відсутність ринкового простору та й ринку інновацій як такого. Тому в умовах нашої країни, найчастіше ціну встановлюють або ті, хто розробляв проект або підприємець, на основі власне його міркувань щодо ціни на новий продукт. Через що, часто ціна не відображає реальної вартості інновації. Разом з цим залишається невирішеною проблема остаточного вибору стратегії встановлення цін на нововведення.

Результати досліджень. Розрахунок процесів формування ціни і регулювання їх на інноваційну продукцію являється важливим компонентом стратегії розвитку підприємства, воно спрямоване на стимулювання впровадження нових технологій та продуктів, на забезпечення високих темпів покращення виробництва і такого, що сприяє підвищенню його ефективності і життєвого рівня населення, є вельми актуальною проблемою.

Висновки. Встановлення вартості на інноваційний продукт є складним процесом, оскільки не має

чітких методів її формування, неможливе встановлення ціни за прикладом аналога.

Ціна на продукт інноваційної діяльності залежить не тільки від цінових факторів, а й від думки експерта, що її встановлює, яка має суб'єктивний характер. Формування ціни на продукти інноваційної діяльності стає дедалі актуальнішою проблемою, оскільки саме рівень розвитку інновацій в багатьох випадках визначає конкурентоспроможність підприємства.

Список літератури: 1. Базднікин А.С. Цены и ценообразование. / А.С. Базднікин – М.: Изд. центр «Традиция», 2004. 2. Биншток, Ф. И. Ценообразование. / Ф. И. Биншток. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 196 с. 3. Герасименко В.В. Ценообразование: Учебное пособие / В.В. Герасименко-М.: Инфра-М, 2005. – 422 с. 4. Завлин П.К. Основы инновационного менеджмента / П.К. Завлин 5. Козлов А. Стратегическое планирование и управление инновативным предприятием / А. Козлов // Управление наукой в странах ЕС. — Вып. 3. — М.: Наука, 1999. — С. 127—146. 6. Мединский В.Г. Инновационное предпринимательство / В. Г. Мединский, Л. Г. Шаршукова. - М.: Инфра-М, 1997. - 240 с. 7. Есипов В. Цены и ценообразование / В. Есипов - СПб.: Питер, 2008. - 480 с. 8. Краснокутська Н. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н. Краснокутська - К.: КНЕУ, 2003. - 502 с. 9. Сакайя Т. Новая постиндустриальная волна на Западе Антология / Т. Сакайя - под ред В.Л. Инземтцева. М.: Academia, 1999 - с.337 10. Уткин Е.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика / Е.А. Уткин - ЭКМОС, 2000

Bibliography (transliterated): 1. Bazdnikin A.S. Prices and pricing. - Moscow: Prod. Tradition center, 2004. 2. Binshtok F.I. Pricing. - M.: INFRA-M, 2001. 3. Gerasimenko V.V. Pricing: Tutorial / - Moscow: INFRA-M, 2005. - 422 p. 4. Zavlin P. K. Bases of innovative management 5. Kozlov A. Strategic planning and management of the innovative enterprise / A. Kozlov // Management of science in EU countries. — Vyp. 3. — Moscow: Science, 1999. — Page 127 — 146. 6. Medynsky V.G. Innovative business / V. G. Medynsky, L. G. Sharshukova. - Moscow: Infra-M, 1997. - 240th page 7. Yesipov V. The prices and pricing / Yesipov V. - SPb.: St. Petersburg, 2008. - 480th page 8. Krasnokutskaya N. Innovative management: textbook / Krasnokutskaya N. - Kiev.: KNEU, 2003. - 502nd page 9. T. Sakayya New wave of post-industrial West Anthology. / Ed V.L. Inozemtsev. Moscow: Academia, 1999-337 p. 10. Utkin E.A. Prices. Pricing. A price politika - EKMOS, 2000

Надійшла (received) 07.05.2015

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

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

Мірошніченко Ірина Юрївна – студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (063) 670 - 07 - 90, e-mail: ira199308@mail.ru

Miroshnichenko Iryna - student Natsionalny tehnychny universitet "Harkivsky politehnychny institut", tel. : (063) 670 - 07 - 90, e-mail: ira199308@mail.ru

Болтенко Вікторія Ігорівна – студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (063) 614 – 34 - 33, e-mail: vikaboltenko@rambler.ru

Boltenko Victoria - student Natsionalny tehnychny universitet "Harkivsky politehnychny institut", tel. : (063) 614 – 34 - 33, e-mail: viktoria.boltenko1@gmail.com

Н. Ю. ЄРШОВА, І. О. ЧУРКІНА

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ ПРОГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

Розглянуто дослідження розвитку підприємства як економічної системи. За допомогою математичного апарату авторегресійної залежності з прогнозовано фондорентабельність основних засобів, що демонструє скільки прибутку припадає на одиницю вартості основних засобів, та коефіцієнт фондівдачі, який показує скільки грошей у виручці на одиницю вкладень в основні засоби. Всі розрахунки зроблені на основі балансу виробничої фірми «БМР-сервіс» за допомогою методу Крамера та методу найменших квадратів.

Ключові слова: прогноз, авторегресія, основні засоби, виручка, прибуток, методи економічного аналізу.

Вступ. Дослідження розвитку підприємства як економічної системи, та її складових тісно пов'язане з прогнозуванням. Результати прогнозування це погляд у майбутнє, оцінка наслідків, та можливих шляхів розвитку, які необхідні для планування. Показниками що визначають успішність виробничого підприємства є фондівдача та фондорентабельність. Ефективний прогностичний інструмент може бути побудований при глибокому вивченні механізму функціонування економічної системи. Проведення аналізу й прогнозування динаміки підприємства як економічної системи, розробка методології економічного моделювання базується на роботах вітчизняних учених: В.М. Гейця, В.М. Глушкова, В.В. Вітлінського, В.М. Вовка, В.І. Єлейка, В.Я. Заруби М.О. Кизима, Т.С. Клебанової, І.Г. Лук'яненко, Ю.Г. Лисенка, І.М. Ляшенка, Н.К. Максишко, О.М. Мозенкова, О.В. Раєвневої, В.О. Перепелиці, М.І. Скрипниченко, Л.Н. Сергєєвої, В.М. Соловійова, В.О. Точиліна, О.І. Черняка та ін.; російських учених: С.А. Айвазяна, Л.Е. Басовського, Т.А. Дубової, І.В. Зубова, М.Д. Кондратьєва, А.М. Колмогорова, І.Д. Мандель; закордонних учених Т. Андерсона, П.М. Бентлера, П. Двайєра, Дж. Бокса, П. Бікела, Д. Брилінджера, М. Кендела, Д. Лоулі, Р.П. Макдональда, А. Максвела, К.Д. Льюїса, Р.К. Мертона, К. Пірсона, С. Спірмена, Л. Турстоуна, Г. Хармана, Е. Хеннана, Г. Хоттелінга та інших.

Існуючі методи прогнозування. Прогнозні моделі діляться на: регресійні – коли будуються залежності одних чинників від інших; авторегресійні – коли будується залежність змінної від її ж попередніх значень, та багатофакторні і однофакторні. Основні прогнозні моделі наведені у таблиці 1.

Вже достатньо довгий час для прогнозування використовуються регресійні алгоритми. Коротко суть алгоритмів такого класу можна описати так. Існує прогнозована змінна Y (залежна змінна) і відібраний заздалегідь комплект змінних, від яких вона залежить, X_1, X_2, \dots, X_n (незалежні змінні).

Природа незалежних змінних може бути різною. Наприклад, якщо припустити, що Y - рівень попиту на деякий продукт в наступному місяці, то незалежними змінними можуть бути рівень попиту на цей же продукт в минулий і позаминулий місяці, витрати на рекламу, рівень платоспроможності населення, економічна обстановка, діяльність конкурентів і

багато що інше. Головне - уміти формалізувати всі зовнішні чинники, від яких може залежати рівень попиту в числовій формі. Модель множинної регресії в загальному випадку описується виразом:

$$Y = F(x_1, x_2, \dots, x_n) + \varepsilon \quad (1)$$

Таблиця 1 - Основні прогнозні моделі для дослідження механізму функціонування економічної системи (сформовано за [1, 2, 3, 4, 5])

Регресійна модель	Авторегресійна модель
лінійна	
$y_i^* = a + bx_i$	$y_i^* = a + b \cdot y_{i-1}$
Багатофакторна лінійна	
$y_i^* = a_0 + a_1x_{i1} + a_2x_{i2} + \dots + a_nx_{in}$	$y_i^* = a_0 + a_1y_{i-1} + a_2y_{i-2} + \dots + a_ny_{i-n}$
поліноміальна	
$y_i^* = a_0 + a_1x_i + a_2x_i^2 + \dots + a_nx_i^n$	$y_i^* = a_0 + a_1y_{i-1} + a_2y_{i-1}^2 + \dots + a_ny_{i-1}^n$
мультиплікативна	
$y_i^* = (a_1 + b_1x_{i1})(a_2 + b_2x_{i2}) \dots (a_n + b_nx_{in})$	$y_i^* = (a_1 + b_1y_{i-1})(a_2 + b_2y_{i-2}) \dots (a_n + b_ny_{i-n})$
ступенева	
$y_i^* = a \cdot x_i^b$	$y_i^* = a \cdot y_{i-1}^b$
експоненціальна	
$y_i^* = a \cdot e^{bx}$	$y_i^* = a \cdot e^{b \cdot y_{i-1}}$
логіарифмічна	
$y_i^* = a \ln bx$	$y_i^* = a \ln by_{i-1}$

У простішому варіанті лінійної регресійної моделі залежність залежної змінної від незалежних має вигляд [2, 3, 5]:

$$Y = \beta_0 + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + \beta_nx_n + \varepsilon \quad (2)$$

де $\beta_1, \beta_2, \beta_n$ - підбирані коефіцієнти регресії.

ε - компонента помилки (припускається, що всі помилки незалежні і нормально розподілені).

Гіпотеза 1. Залишки є нормально розподіленими випадковими величинами з нульовим математичним сподіванням та сталою дисперсією.

Гіпотеза 2. Залишки описуються авторегресійною схемою першого порядку (рисунок 1).

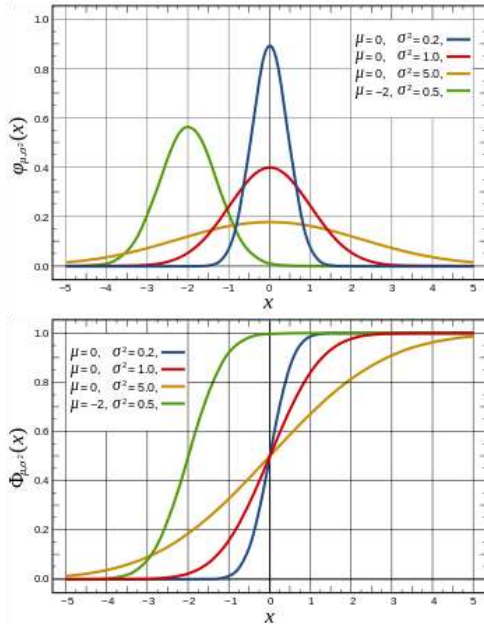


Рис. 1 - Функція розподілу ймовірностей (червона крива відповідає стандартному нормальному розподілу)

Застосування авторегресійних моделей засноване на попередньому економічному аналізі, коли відомо, що досліджуваний процес значною мірою залежить від його розвитку в минулі періоди. У деяких випадках вказані моделі використовуються для знаходження простого перетворення, що приводить до послідовності незалежних випадкових величин. Кількість рівнів, включених в праву частину рівняння авторегресії, визначає порядок рівняння.

Авторегресією називається рівняння, що визначає змінну x_t у момент t (або t -й період) через її значення в попередні періоди: $(t-1)$ $(t-2)$... $(t-k)$.

Уведення в модель лагової залежної змінної y_{t-1} (затримка на один період), відоме як перетворення Койка, значно спрощує модель [2, 6, 7]:

$$y_t = w(1 - \lambda)x_t + \lambda y_{t-1} + (\varepsilon_t - \lambda \varepsilon_{t-1}) \quad (3)$$

де $w = \sum_{j=1}^{\infty} a_j$ (скінченне число) $0 \leq \lambda \leq 1$;

λ – темп зменшення дистрибутивного лагу, тобто деякий постійний темп зменшення у часі лагових впливів фактора на результат;

$1 - \lambda$ – швидкість пристосування.

Отримана алгебраїчним способом модель Койка позбавлена теоретичного обґрунтування і фактично є послідовною моделлю.

З певних економічних міркувань можна отримати моделі, що зовні нагадують модель Койка, але з іншою інтерпретацією коефіцієнтів лагових змінних. Такими моделями є модель адаптивних сподівань [6]:

$$y_t = \alpha(1 - \lambda) + \alpha(1 - \lambda)x_t + \lambda y_{t-1} + \varepsilon_t(1 - \lambda \varepsilon_{t-1}) \quad (4)$$

та модель часткового коригування:

$$y_t = \alpha\lambda + \alpha\lambda x_t + (1 - \gamma)y_{t-1} + \varepsilon_t, \quad 0 \leq \gamma \leq 1 \quad (5)$$

Ці моделі відрізняються від моделі Койка наявністю вільного члена, але при цьому реалізують

різні ідеї щодо економічної діяльності. У першій моделі (4) відображено думку про те, що люди навчаються з попереднього досвіду причому нещодавній досвід має більший вплив, аніж попередній; друга (5) базується на тому що через інертність економічної системи зміна одного економічного показника не одразу впливає на зміну іншого і відповідний рівень залежної змінної досягається через певний час.

Три авторегресійних моделі – Койка (3), адаптивних сподівань (4) і часткового коригування (5) – можна подати в загальній формі:

$$y_t = \alpha_0 + a_1 x_t + a_2 y_{t-1} + \nu_t \quad (6)$$

Однак і в цьому разі залишається велика кількість оцінюваних параметрів.

Економічні процеси мають певну специфіку. Вони відрізняються, по-перше, взаємозалежністю і, по-друге, певною інерційністю. Рівняння авторегресійної залежності у найбільш загальній формі має вигляд:

$$Y_t = A_0 + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \dots + A_k Y_{t-k} \quad (7)$$

де Y_t - прогнозоване значення показника Y у момент часу t ;

Y_{t-i} - значення показника Y у момент часу $(t-i)$;

A_i - i -й коефіцієнт регресії.

Досить точні прогнози значення можуть бути отримані вже при $k = 1$. На практиці також нерідко використовують модифікацію рівняння (9), вводячи в нього в якості фактора період часу t , тобто поєднуючи методи авторегресії і простого динамічного аналізу. В цьому випадку рівняння регресії буде мати вигляд:

$$Y_t = A_0 + A_1 Y_{t-1} + A_2 t \quad (8)$$

Коефіцієнти регресії цього рівняння можуть бути знайдені методом найменших квадратів. Відповідна система нормальних рівнянь буде мати вигляд [4, 8]:

$$\begin{cases} nA_0 + A_1 \sum Y_{t-1} + A_2 \sum t = \sum Y_t \\ A_0 \sum Y_{t-1} + A_1 \sum Y_{t-1}^2 + A_2 \sum t \times Y_{t-1} = \sum Y_t \times Y_{t-1} \\ A_0 \sum t + A_1 \sum t \times Y_{t-1} + A_2 \sum t^2 = \sum Y_t \times t \end{cases} \quad (9)$$

де n - довжина ряду динаміки показника, зменшена на одиницю.

Для характеристики адекватності рівняння авторегресійної залежності можна використовувати величину середнього відносного лінійного відхилення:

$$\varepsilon = (1/n) \sum |Y_i - Y_i^*| \div Y_i \quad (10)$$

де Y_i^* - розрахункова величина показника Y у момент часу i ;

Y_i - фактична величина показника Y у момент часу i .

Якщо $\varepsilon < 0,15$, вважається, що рівняння авторегресії може використовуватися при визначенні тренду часового ряду економічного показника в прогнозних цілях. Через простоти розрахунку

критерій є достатньо часто застосовується при побудові регресійних моделей [4, 8].

Розв'язання задачі за методом Крамера.

Використовуючи математичний апарат авторегресійних залежностей проаналізуємо фондорентабельність основних засобів як одного з показників ефективності їх використання на виробничому підприємстві. Показник фондорентабельності демонструє, скільки прибутку припадає на одиницю вартості основних засобів. Для аналізу використовують загальну (балансову) прибуток від реалізації до оподаткування та середньорічну балансову вартість основних засобів. Фондорентабельність розраховується з використанням бухгалтерського балансу підприємства. Зазвичай показник аналізується в динаміці. Зростання фондорентабельності свідчить про підвищення ефективності використання фондів, зменшення - про зростання капітальних витрат підприємства. Як правило, зниження фондорентабельності

спостерігається при введенні в асортимент нових товарів або освоєння нової технології. Пов'язано це з тим, що інвестиції у виробництво потребують часу для їх окупності, таким чином, фондорентабельність буде зростати по мірі віддачі від вкладень. Близьким до поняття фондорентабельності є коефіцієнт фондівіддачі. Остання показує скільки грошей у виручці від продажу товарів припадає на одиницю вкладень в основні засоби або який обсяг продукції одержує підприємство з кожної одиниці основних засобів. Таким чином, різниця між цими двома показниками - в чисельнику, при розрахунку фондівіддачі в якості нього виступає виручка, а не прибуток. При розрахунку фондівіддачі зі складу основних фондів виключається їх активна частина (машини та обладнання) [3, 4]. Далі, використовуючи апарат авторегресійних залежностей побудуємо рівняння регресії фондорентабельності виробничої фірми «БМР - сервіс» (таблиця 2).

Таблиця 2 – Вихідні дані для проведення аналізу

Показник	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Основні засоби, тис. грн	1518,5	1620,5	717,5	317,5	454,0	642,0
Чистий прибуток, тис. грн	552,8	632,3	704,1	547,3	1704,1	1940,9
Фондо рентабельність	102,25	100,7	9,2	7,9	9,4	3,46

Для визначення параметрів рівняння регресії використовується метод найменших квадратів та системи нормальних значень (формула 9). Розрахункові дані приведені у таблиці 3. Підставимо отримані дані для системи лінійних алгебраїчних рівнянь (СЛАР):

$$\begin{cases} 5A_0 + A_1 439,45 + 15A_2 = 410,66 \\ A_0 439,45 + A_1 3986292 + 12198A_2 = 368318 \\ A_0 15 + 121985A_1 + 55A_2 = 1147,7 \end{cases}$$

Таблиця 3 – Розрахункові дані для визначення параметрів залежності

Період	Y_{it}	t	Y_t	Y_{it}^2	t^2	$t \times Y_t$	$t \times Y_{it}$	$Y_t \times Y_{it}$
1	102,25	1	100,7	10455,0	1	102,25	100,7	10296,5
2	100,7	2	99,2	10140,5	4	201,4	198,4	9986,4
3	99,2	3	67,9	9840,6	9	297,6	203,7	6735,6
4	67,9	4	69,4	4610,4	16	271,6	277,6	4712,2
5	69,4	5	73,46	4816,3	25	347	367,3	5098,1
Сума	439,45	15	410,66	39862,92	55	1219,85	1147,7	36831,8

$$\Delta = \begin{vmatrix} 5 & 439,45 & 15 \\ 439,45 & 3986292 & 12198 \\ 15 & 12198 & 55 \end{vmatrix} = \frac{1073797}{80}$$

Розв'язуємо систему лінійних алгебраїчних рівнянь (СЛАР) методом Крамера:

$$\Delta_1 = \begin{vmatrix} 410,66 & 439,45 & 15 \\ 368318 & 3986292 & 12198 \\ 1147,8 & 12198 & 55 \end{vmatrix} = \frac{9901204433}{80}$$

$$\Delta_2 = \begin{vmatrix} 5 & 410,66 & 15 \\ 439,45 & 368318 & 1219,8 \\ 15 & 1147,7 & 55 \end{vmatrix} = -\frac{229217}{50}$$

$$\Delta_3 = \begin{vmatrix} 5 & 439,45 & 410,66 \\ 439,45 & 3986292 & 368618 \\ 15 & 12198 & 1147,7 \end{vmatrix} = -\frac{316606393}{20000}$$

$$x_0 = \frac{\Delta_1}{\Delta} = 147,53;$$

$$x_1 = \frac{\Delta_2}{\Delta} = -0,34;$$

$$x_2 = \frac{\Delta_3}{\Delta} = 11,79.$$

В нашому випадку рівняння регресії для фондорентабельності виробничої фірми «БМР - сервіс» наступне:

$$Y_t = 147,53 - 0,34Y_{t-1} + 11,79t.$$

Показник $\varepsilon = 0,11$, що свідчить про те, що розраховане рівняння авторегресії може використовуватися при визначенні тренду часового ряду економічного показника (фондорентабельності) в прогнозних цілях.

Висновки. Метою застосування методу Крамера та методу найменших квадратів є перевірка гіпотез щодо роботи підприємства як економічної системи. Побудована модель може використовуватись для аналізу та прогнозування часового ряду деяких економічних показників, у даному випадку фондорентабельності та фондовіддачі. Побудова моделей необхідна для виявлення та згладжування недоліків у певному секторі на підприємстві. Також, побудовані моделі можуть використовуватись для статистичного моделювання довгих рядків при використанні великих систем. Отже, прогностичні інструменти в економічному аналізі важливі для побудови спрощеної схеми процесів, що протікають в певному секторі на підприємстві ш виділення найбільш важливих факторів у стислій формі.

Єршова Наталія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел.: (050) 631-03-23; e-mail: natalia_iershova@mail.ru.

Ershov Natalia Yurivna – Candidate of Economics Sciences (Ph. D), Associate Professor, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Associate Professor of Economic Analysis and Accounting, tel (050) 631-03-23; e-mail: natalia_iershova@mail.ru.

Чуркіна Ірина Олександрівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 240-74-58; e-mail: p21308@rambler.ru.

Churkin Iryna Olexandrivna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», the student; Tel.: (093) 240-74-58; e-mail: p21308@rambler.ru.

Список літератури: 1. Овчинников П. П. Вища математика: Підручник. У 2 ч. Ч. 2: Диференціальні рівняння. Операційне числення. Ряди та їх застосування. Стійкість за Ляпуновим. Рівняння математичної фізики. Оптимізація і керування. Теорія ймовірностей. Числові методи / П. П. Овчинников [та ін.] – К.: Техніка, 2000. – 792 с. 2. Кудрявцев Л.Д. Краткий курс математического анализа. В 2 т. Т. 1: Дифференциальное и интегральное исчисления функции одной переменной. Ряды / Л.Д. Кудрявцев. – М.: Физматлит, 2005. – 400 с. 3. Ластівка І. О. Математика для економістів : навч. посіб. У 3 ч. Ч. 3 / І.О. Ластівка, В.В. Михайленко. – К.: НАУ, 2012. – 272 с. 4. Крисак Я.В. Фінансова математика. Фінансові потоки: Навч. посібник / Я.В. Крисак, І.О. Ластівка. – К.: НАУ-друк, 2009. – 88 с. 5. Ластівка І.О. Вища математика. Модуль 10. Математична статистика: Навч. посібник. / І.О. Ластівка, В.С. Коновалюк, Ю.А. Паламарчук – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 100 с. 6. Олешко Т.А. Елементи математичної статистики: Різні методики/ Т.А. Олешко, В.В. Пахненко, В. І. Трофименко – К.: НАУ, 2003. – 72 р. 7. Мэтьюз Д. Численне методи. Использование Matlab. / Д. Мэтьюз, Г. Цинк, Д. Куртис. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 720с. 8. Кузьмин И.В. Методы оптимизации сложных систем / И.В. Кузьмин, М.М. Биков, С.М. Москвина, А.И. Кузьмин. – В.: ВДТУ, 2003. – 165с.

Bibliography (transliterated): 1. Ovchinnikov P. P. *Vishha matematika*: Pidruchnik. U 2 ch. Ch. 2: Diferencialni rivnyannya. Operacijne chislennya. Ryady ta yix zastosuvannya. Stijkist' za Lyapunovim. Rivnyannya matematichnoi fiziki. Optimizaciya i keruvannya. Teoriya jmovirnostej. Chislivi metodi / P.P. Ovchinnikov [ta in.] – Kiev : Tekhnika, 2000. – 792 s. 2. Kudryavcev L.D. *Kratkij kurs matematicheskogo analiza*. V 2 t. T. 1: Differencyalnoe i integral'noe ischyslenia funkcij odnoj peremennoj / L.D. Kudryavcev. – Moskva : Fizmatlit, 2005. – 400 s. 3. Lastivka I. O. *Matematika dlya ekonomistiv* : navch. posib. U 3 ch. Ch. 3 / I.O. Lastivka, V.V. Myxajlenko. – Kiev : NAU, 2012. – 272 s. 4. Krysak Ya.V. *Finansova matematika. Finansovi potoky*: Navch. posibnik / Ya.V. Krysak, I.O. Lastivka. – Kiev : NAU-druk, 2009. – 88 s. 5. Lastivka I.O. *Vyshha matematika. Modul' 10. Matematychna statystyka*: Navch. posibnyk. / I.O. Lastivka, V.S. Konovalyuk, Yu.A. Palamarchuk – Kiev : Knyzhkove vyd-vo NAU, 2007. – 100 s. 6. Oleshko T.A. *Elementy matematychnoyi statistiki*: Rizni metodyky/ T.A. Oleshko, V.V. Paxnenko, V. I. Trofymenko – Kiev : NAU, 2003. – 72 p. 7. Mэт'юз D. *Chislenne metod. Ispolzovanie Matlab*. / D. Mэт'юз, G. Cy`nk, D. Kurtis. – Moskva : Izdatelskij dom "Vilyams", 2001. – 720 s. 8. Kuz'min I.V. *Metodi optimizacii slozhnih sistem* / I.V. Kuz'min, M.M. Bikov, S.M. Moskvin, A.Y. Kuz'min. – Vinniza: VDTU, 2003. – 165s.

Надійшла (received) 08.05.2015

Т.О. ГУСАКОВСЬКА, Н.Л. КУЖЕЛЬ

ФОРМУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ У СКЛАДІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Запропоновано рекомендації до формування підсистеми управління інтелектуальним капіталом у складі системи управління підприємством. У складі підсистеми управління інтелектуальним капіталом виділено такі складові, як управління людським капіталом, управління організаційним та управління клієнтським капіталом, управління інформаційним забезпеченням і комунікаціями. Система управління інтелектуальним капіталом виступає в ролі координуючого центру, що має забезпечити узгодженість дій всіх існуючих складових системи управління підприємства, де це стосується формування та використання інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, система управління, людський капітал, організаційний капітал, капітал відносин, нематеріальні активи.

Постановка проблеми. В умовах інформаційної економіки успішний розвиток підприємства та його високі фінансові результати знаходяться в прямій залежності від ефективного управління формуванням та використанням інтелектуального капіталу (ІК). Саме ІК визначає конкурентоспроможність підприємств, виступає ключовим ресурсом їх розвитку. Підприємство чи організація – це виробник не стільки товарів, скільки інтелектуальних продуктів. Це означає, що працівники займаються виробництвом інтелектуального продукту, який є основою для створення інновацій. Інтелектуальні ресурси в більшій мірі, ніж матеріальні активи та фінансовий капітал, є джерелом стійких конкурентних переваг.

Перехід до нового суспільства, в якому інтелектуальні ресурси стають провідним фактором виробництва, означає також перехід до нової структури вартості продукції, що виробляється, та послуг, що надаються. По суті, зміни не стільки на макрорівні, скільки на мікрорівні визначають значні зміни економічних характеристик сучасного суспільства. Це виражається, зокрема, в тому, що змінюється структура вартості всіх матеріальних продуктів. Для багатьох видів продукції значна частина вартості формується не на стадії матеріального виробництва, а на стадії НДДКР, маркетингу, а також в процесі планування, транспортування та обслуговування. Джерелами нової додаткової вартості в значній мірі виступають інтелектуальні ресурси підприємства. Сучасне виробництво – це значною мірою діяльність розуму. В багатьох організаціях все більша частина отриманого ефекту є результатом використання інтелектуальних ресурсів.

Знання і технології стають основним стратегічним ресурсом, а світ стає єдиним ринком знань і технологій, успішно здійснювати торгівлю якими можна, лише безперервно створюючи нові. Розробка нових технологій, виробництво на їх основі товарів і послуг, розширення міжнародної інтеграції в цій області та вихід з ними на світовий ринок стали для більшості розвинутих країн стратегічною моделлю, основою економічного зростання. Країни, не здатні забезпечити необхідний рівень інноваційного потенціалу, будуть приречені на глибоку залежність від зовнішніх фінансових і технологічних ресурсів і збережуть за собою функції сировинних джерел.

Таким чином, проблеми цілеспрямованого і ефективного створення, мобілізації та використання інтелектуальних факторів функціонування підприємства в сучасних умовах значно актуалізуються як в рамках національної економіки, так і в глобальному масштабі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз існуючих досліджень свідчить про значну увагу, що приділяється проблемі управління ІК підприємства вітчизняними та зарубіжними науковцями. Важлива роль у дослідженні даної проблеми належить таким відомим вченим як Едвінсон Л., Нонака І., Нортон Д., Полторак А., Прусак Л., Роос Г., Саліван П., Свейбі К.Е., Стюарт Т., Тіс Д. та ін. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад управління ІК організації зробили також Бутнік-Сіверський О.Б., Валдайцев С.В., Гапоненко А.Л., Завлін П.Н., Зінов В.Г., Ілляшенко С.М., Кендюхов О.В., Козирев А.М., Крайнев П., Леонтєв Б., Лукічова Л.І., Мельник Л.Г., Перерва П.Г., Пузіня Н.Ю., Старкова Н.О., Цибульов П.М., Черваньов Д.М., Чухно А.А. та ін. На сьогоднішній день існує ціла низка підходів до управління ІК організації, що розглядають цей процес у різних аспектах, проте недостатня увага приділена формуванню цілісної системи управління ІК у складі системи управління підприємством.

Метою статті є розробка рекомендацій до формування підсистеми управління ІК у складі системи управління підприємством, визначення її завдань та функцій.

Виклад основного матеріалу. Рівень накопичених загальних, наукових і професійних знань, ступінь освіченості і культури українських фахівців залишаються досить високими, що може стати ключовим фактором забезпечення конкурентних переваг в умовах ефективного функціонування системи управління ІК підприємства. У вітчизняній практиці, на жаль, нематеріальні активи, основною складовою яких є саме об'єкти інтелектуальної власності, в розумінні керівників і працівників асоціюються з їхньою абстрактністю та відсутністю змісту. Саме тому в графу «Нематеріальні активи» бухгалтерського балансу найчастіше ставиться прочерк або невелика сума. Заглиблюючись у нормативні положення про склад витрат, бухгалтері

підприємства не мають у своєму розпорядженні методичних інструментів оцінки й відображення нематеріальних компонентів, а управлінський персонал не має уявлення про необхідність і можливість підвищення реальної ринкової вартості підприємства шляхом цілеспрямованого та раціонального управління «невловимими» активами, які здатні приносити цілком відчутні прибутки.

Знання науково-дослідного, дослідно-конструкторського, організаційно-управлінського, маркетингового й іншого характеру, створені всередині підприємства за весь період його функціонування, а також організаційна культура підприємства, досвід і кваліфікація персоналу, торгові марки, репутація та інші подібні активи сприймаються як допоміжні ресурси та побічні продукти, використовуються досить хаотично й нерационально, рідко

розглядаються як основний ресурс, що є ключовим у боротьбі за реальні ринкові переваги.

Дані, що свідчать про зростання ролі ІК в управлінні підприємством не можуть залишитись без уваги. Так, було підраховано, що долар, витрачений на дослідження і розробки, дає увосьмеро більший прибуток, ніж долар, вкладений в технічне забезпечення. Л. Едвінсон [1] стверджує, що інтелектуальний капітал підприємства у декілька разів перевищує облікову вартість матеріальних активів та фінансового капіталу. На сьогоднішній день частка інтелектуальної власності в загальній ринковій вартості провідних компаній світу досягає 80% (табл. 1). Значною є також частка вкладу у формування прибутку підприємства, що припадає на інтелектуальний капітал (рис. 1).

Таблиця 1 - Інтелектуальна власність та нематеріальні активи в капіталі провідних компаній світу [8]

Компанія	Галузь	Інвестований капітал	Оборотний капітал	Основні фонди	Інші активи	Ринкова вартість НМА та ІВ	НМА та ІВ в капіталі, %
Disney	Розваги	67 775	1 690	16 482	8 270	44 713	66%
Heinz	Харчова	18 691	398	2 057	0	16 236	87%
Johnson&Johnson	Медицина	191 772	14 941	9 595	3 950	163 286	85%
Merck	Фармацевтична	77 902	3 912	14 714	12 619	46 657	60%
Microsoft	ПЗ	290 714	29 354	2 336	14 607	244 417	84%
3M	Промисловість	66 214	4 743	5 711	3 345	52 415	79%
Nike	Одяг та взуття	24 654	4 054	1 624	341	18 635	76%
Procter&Gamble	Продовольчі товари	162 048	6 954	14 502	2 228	138 364	85%
Yahoo!	Інтернет	53 125	2 909	532	1 524	48 160	91%
В середньому							79%

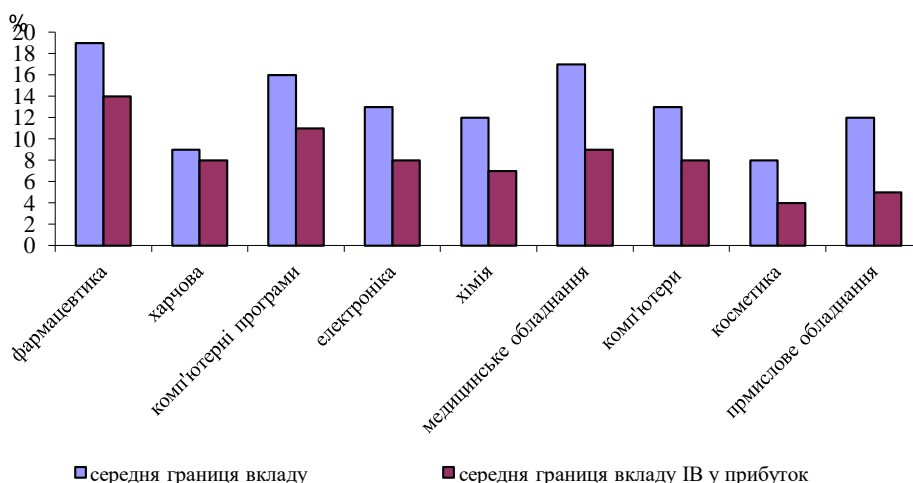


Рис. 1- Середній прибуток промисловості країн ЄС та США від інтелектуального капіталу [8]

Специфічного характеру процесу управління ІК підприємства надає наявність наступних ознак, що характеризують даний процес [2,6,7]:

необхідність значних інвестицій для створення інтелектуальних ресурсів, підтримання в силі виключних прав і заходів щодо припинення недобросовісної конкуренції;

необхідність підготовки висококваліфікованих фахівців для наукових, виробничих та управлінських процесів;

необхідність інформатизації бізнес-процесів, у тому числі створення розгалужених баз даних, що дозволяють контролювати процес управління ІК;

складність визначення тривалості життєвого циклу наукомісткої продукції з урахуванням прогнозного характеру тривалості життєвого циклу ОІВ;

різноманіття видів об'єктів інтелектуальної власності, складність їхньої ідентифікації;

складність визначення ринкової вартості конкретних складових ІК, а також визначення їхнього внеску у формування вартості кінцевого продукту;

високий ступінь ризику при прийнятті управлінських рішень в області управління ІК, оскільки одержання гарантованого результату в наукоємких галузях характеризується високим ступенем невизначеності;

необхідність координації безлічі різних функцій управління ІК в процесі створення інтелектуальних продуктів;

швидкий ріст бізнес-простору, захищеного патентами, та складність відстеження цього процесу, що приводить до ризику порушення прав конкурентів і появи додаткових витрат;

динамічність інноваційних процесів спричиняє швидке відновлення всіх видів інтелектуальних ресурсів підприємства, що вносить постійні корективи в організаційне забезпечення процесу управління інтелектуальною власністю;

недосконалість організаційно-методичної бази управління ІК.

Таким чином, існує ряд передумов для створення самостійної системи управління ІК в складі системи управління підприємством:

необхідність розробки стратегії і тактики в сфері управління ІК;

велика кількість функцій управління ІК;

необхідність координації діяльності підрозділів підприємства, що беруть участь у процесі створення і використання об'єктів інтелектуальної власності;

специфічні властивості об'єкта управління вимагають застосування специфічних методів та інструментів управління;

необхідність значних інвестицій у створення інтелектуальних продуктів та їх комерціалізацію, які супроводжуються високим ризиком.

Тому для сучасного підприємства, що динамічно розвивається, стає необхідним виділення управління ІК як самостійної функціональної системи (поряд із маркетингом, фінансовим, виробничим управлінням, управлінням персоналом та ін.). Це підтверджується і

міжнародними дослідженнями, і досвідом провідних західних компаній, які все частіше вводять нові підрозділи та посади спеціалістів, що спеціалізуються на управлінні ІК. Так, наприклад, великі компанії як Херох та Luzent (США) створюють спеціальні підрозділи з управління ІК, централізують інтелектуальні ресурси, передаючи їх у компетенцію цих підрозділів, або ж створюють подібно до компанії DowChemical групу управління ІК, встановлюючи тісні зв'язки щодо патентних справ з підрозділами компанії [2].

Говорячи про функціонування системи управління ІК в складі системи управління підприємством необхідно визначити принципи взаємодії між складовими даної системи.

В багатьох випадках використання інтелектуальних ресурсів у бізнес-процесі підприємства нерозривно пов'язано з іншими видами активів. Виділення системи управління ІК не має завдання дублювати функції системи управління маркетингом, фінансами, виробництвом чи кадрами у сфері створення і використання інтелектуальних продуктів і ресурсів, що відносяться до компетенції цих елементів системи управління підприємством. Проте, для зазначених складових системи управління інформаційно-інтелектуальні фактори є або ресурсами, або побічними продуктами. Але мова йде про необхідність здійснення специфічних функцій, обумовлених особливими властивостями і зростанням ролі ІК в діяльності підприємства. Такими, наприклад, можуть бути організація і планування інформаційних потоків всередині підприємства, аналіз і оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності, заходи щодо проведення комерціалізації даних об'єктів на ринку тощо.

Пропонується формування у складі системи управління підприємством підсистеми управління ІК, що включає відповідно до його структури наступні складові: управління організаційним капіталом; управління клієнтським капіталом; управління людським капіталом; управління інформацією і комунікаціями; управління організаційним капіталом; управління клієнтським капіталом; управління людським капіталом; управління інформацією і комунікаціями; управління організаційним капіталом; управління клієнтським капіталом; управління людським капіталом; управління інформацією і комунікаціями.



Рис. 2 – Підсистема управління інтелектуальним капіталом в системі управління підприємством

Всі виділені підсистеми управління ІК мають завдання створення необхідних умов для найбільш ефективного управління створенням та використанням

ІК. Тому кожна з підсистем має відповідний набір функцій, виконання яких забезпечить успішну роботу всієї системи управління ІК компанії (табл. 2).

Таблиця 2 - Функціональний зміст складових системи управління ІК

Підсистема управління ІК	Функції
Управління людським капіталом	створення умов для генерації нових ідей; прогнозування потреби в кадрах; виявлення потенціалу працівників; забезпечення мотивації творчої активності; здійснення заходів по розвитку взаєморозуміння та взаємодії в колективі, лідерства та схильності до творчості.
Управління організаційним капіталом	формування портфеля ОІВ; забезпечення позитивного іміджу компанії; проведення вартісної оцінки інтелектуального капіталу; забезпечення правової охорони та захисту ОІВ.
Управління клієнтським капіталом	розширення клієнтської бази; підвищення рівня довіри клієнтів; підвищення рівня сервісу тощо.
Управління інформаційним забезпеченням та комунікаціями	формування системи методів та способів збору, передачі, накопичення, обробки, збереження та використання внутрішньої інформації; формування системи методів і способів збору, передачі, обробки, зберігання та використання зовнішньої інформації всередині підприємства; передача внутрішньої інформації до зовнішнього середовища; розробка та використання технологій отримання, обробки, аналізу та інтерпретації первинної інформації; управління інформаційними потоками; формування і підтримання інформаційної бази підприємства; розробка методів та способів раціонального використання інформаційної бази; моніторинг та врахування змін факторів зовнішнього середовища та реалізацію заходів з попередження витоку комерційної інформації у зовнішнє середовище.

Висновки. Таким чином, у складі системи управління ІК відповідно до поставлених завдань управління та складових ІК нами виділено такі складові, як управління людським капіталом, управління організаційним та управління клієнтським капіталом, управління інформаційним забезпеченням і комунікаціями. При цьому підсистема управління ІК не повинна дублювати функції систем управління, що існують на підприємстві. Завданням виділеної системи є забезпечення належного виконання специфічних функцій, пов'язаних з управлінням ІК. Крім того, система управління ІК виступає в ролі координуючого центру, що має забезпечити узгодженість дій всіх існуючих складових системи управління компанії, де це стосується формування та використання ІК. Як показали дослідження, використання даної системи управління не потребує суттєвого збільшення кількості персоналу, тому у порівнянні з результатами, які вона забезпечує, її використання є ефективним.

Список літератури: 1. Edvinsson L. Skandia Navigator [Електронний ресурс] / L. Edvinsson. – Режим доступу: <http://www.intellectualcapital.se>. – Заголовок з екрану. 2. Лукичева Л.И. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев. – М.: ООО «Омега-Л», 2004. – 192 с. 3. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И.И. Просвирина // Финансовый менеджмент. - 2004. - №4. – С. 5–9. 4. Кендюхов О.В. Организационно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. / О.В. Кендюхов. Національна академія наук України. Інститут економіки промисловості.

Донецьк. - 2007. –31 с. 5. Маркова Н.С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. / Н.С. Маркова. Харківський національний економічний університет. Харків. – 2005. – 18 с. 6. Гусаковська Т.О. Розвиток організаційно-методичного забезпечення процесу управління інтелектуальним капіталом підприємства / Т.О. Гусаковська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – Полтава: РВВ ПУЕТ. – 2013. – №1(56).– С. 244-249. 7. Козырев А.Н. Оценка бизнеса и нематериальных активов, связанная с понятием интеллектуального капитала / А. Н. Козырев // Интеллектуальная собственность: Промышленная собственность. – 2003. - №6. – С. 15- 25. 8. The Global Innovation Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>

Bibliography (transliterated): 1. Edvinsson L. Skandia Navigator Web. <www.intellectualcapital.se>. 2. Lukicheva, L.I., Egorichev, D.N. Vnutrifirmennoe upravlenie intellektualnyimi aktivami. Moscow: ООО «Omega-L», 2004. Print. 3. Prosvirina, I. I. «Intellektualnyy kapital: novyy vzglyad na nematerialnyye aktivyy» Finansovyy menedzhment. No. 4. 2004. 5–9. Print. 4. Kendyuhov O.V. «Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya intelektual'nyy kapitalom pidpriyemstva». Donetsk: Natsionalna akademiya nauk Ukrainy. Institut ekonomiky promislivosti, 2007. Print. 5. Markova, N.S. «Teoretyko-metodychni osnovy formuvannya y rozvitku Intelektualnogo kapitalu». Kharkiv: Kharkivskyy natsional'nyy ekonomichnyy universytet, 2005. Print. 6. Husakovska, T.O. «Rozvytok orhanizatsiyno-metodychnoho zabezpechennya protsesu upravlinnya intelektual'nyy kapitalom pidpriyemstva» Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. No. 1(56). 2013. 244-249. Print. 7. Kozhyrev, A.N. «Otsenka byznesa i nemateryal'nykh aktivov, svyazannaya s ponyatyem yntellektual'noho kapytala» Promyshlennaya sobstvennost No. 6. 2003. 15-25. Print. 8. The Global Innovation Index 2014 Web. <<http://www.globalinnovationindex.org>>

Надійшла (received) 08.05.2015

Гусаковська Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава; тел.: (050) 783-70-20; e-mail: tatgus@ukr.net.

Husakovska Tetyana Olexandrivna – Candidate of Economical Sciences, Docent, Associate Professor at the Department of Management, Poltava University of Economics and Trade, Poltava; tel.: (050) 783-70-20; e-mail: tatgus@ukr.net.

Кужель Наталія Леонідівна – асистент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава; e-mail: natochka5555@ukr.net

Kuzhel Nataliya Leonidivna - Asistent at the Department of Management, Poltava University of Economics and Trade, Poltava; e-mail: natochka5555@ukr.net

Л. С. ЛАРКА, О. В. ШКРЬОГАЛ

ОРГАНІЗАЦІЯ РИЗИК-АУДИТУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено етапи організації ризик-аудиту діяльності підприємства. Метою статті є розробка процедур для етапів проведення ризик-аудиту згідно класичному процесу управління. Завданнями статті є систематизація факторів, що впливають на рівень ризику діяльності підприємства, визначення основних процедур проведення ризик-аудиту. Запропоновано заходи для мінімізації рівня ризику. Було застосовано методи аналізу та синтезу. Зроблено висновки про заходи для підвищення ефективності ризик-аудиту на підприємстві.

Ключові слова: ризик, аудит, управління, планування, організація, мотивація, контроль, етапи, процедури.

Вступ. Підприємницька діяльність у сфері комерції неминує пов'язана з ризиком. Будь-які рішення в діяльності підприємцю доводиться приймати в умовах невизначеності, коли треба з кількох можливих варіантів вибрати один, оптимальний. Отже, виникає необхідність оцінити ризик, спробувати його передбачити і знизити до мінімуму можливі негативні наслідки. Саме тому актуальність питань організації ризик-аудиту на підприємстві стає нагальною.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідження теоретичних аспектів класифікації підприємницьких ризиків досить повно викладено у роботах [1–3]. Науковцями також проаналізовано вплив ризику на специфіку інвестиційної діяльності підприємства [4–6]. Разом з тим, потребує подальших досліджень процедура проведення ризик-аудиту підприємства, що є відправною точкою при управлінні ризиками.

Метою статті є розробка процедур для етапів проведення ризик-аудиту згідно класичному процесу управління.

Постановка проблеми. Завданнями статті є систематизація факторів, що впливають на рівень ризику діяльності підприємства, визначення основних процедур проведення ризик-аудиту. При розробці процедур для алгоритму проведення ризик-аудиту необхідно дотримуватися послідовності етапів класичного процесу управління згідно М. Мескону, що дозволить підійти до розв'язання проблеми комплексно та системно.

Матеріали досліджень. У процесі своєї діяльності підприємство може зіткнутися з різними видами ризиків. Для зручності аналізу ризику прийнято класифікувати на певні групи [5, с. 99].

Розрізняють основні види ризику: виробничий (виробництво і реалізація продукції), комерційний (в період закупки, реалізації або транспортування продукції), фінансовий (неплатоспроможність сторін), інвестиційний (знецінення інвестиційного портфеля), ринковий (коливання ринкових процентних ставок та курсу валют).

Основними принципами класифікації можливих ризиків є фактор і джерело їх виникнення, а також можливий результат. За ознакою виникнення ризику поділяють на три групи: природно-кліматичні, політичні та господарські. Предметом дослідження виступає група господарських ризиків, яка

поділяється на наступні категорії:

– ризик випадкової втрати майна в результаті аварії, пожежі, крадіжки, недотримання умов зберігання, диверсії;

– ризик невиконання договірних зобов'язань визначається недобросовісністю фінансових партнерів, недотриманням ними взятих на себе зобов'язань або їх неплатоспроможністю;

– економічний ризик виникає в результаті порушення ходу економічної діяльності підприємства та недосягнення запланованих економічних показників;

– ціновий ризик – це один з найбільш небезпечних видів ризику, оскільки безпосередньо і в значній мірі впливає на можливість втрати прибутку підприємства (підвищення рівня відпускних цін виробників товарів і оптових цін посередницьких організацій);

– маркетинговий ризик являє собою ризик вибору помилкової стратегії поведінки на ринку;

– валютний ризик притаманний комерційним операціям у сфері зовнішньоекономічної діяльності (небезпека валютних втрат, пов'язаних зі зміною курсу однієї валюти по відношенню до іншої);

– інфляційний ризик – це ризик того, що грошові доходи, одержувані при зростанні інфляції, будуть швидше знецінюватися, ніж зростати;

– інвестиційний ризик характеризує можливість виникнення непередбачених фінансових втрат у процесі інвестиційної діяльності підприємства;

– ризик неплатоспроможності являє собою ситуацію, коли підприємство буде не в змозі розплатуватися за своїми зобов'язаннями;

– транспортний ризик – це ризик втрати чи псування товарів під час їх транспортування.

Для підтримки стійкої роботи підприємцю необхідно займатися виявленням і аналізом факторів, що впливають на рівень ризиків [5, с. 100]. Оскільки ризик має суб'єктивну основу в результаті ухвалення рішення самим комерсантом і об'єктивну – через вплив зовнішнього середовища, то успіхи і невдачі господарської діяльності слід розглядати з урахуванням їх класифікації на внутрішні і зовнішні.

Зовнішні фактори, що впливають на рівень ризику підприємця, поділяють на: чинники прямої дії, які безпосередньо впливають на результати комерційної діяльності (законодавство, що регулює комерційну діяльність, непередбачені дії державних

служб та установ, податкова система, взаємини з партнерами, дії конкурентів, корупція) та чинники непрямой дії, які не можуть надавати прямого впливу, але сприяють його зміні (політичні умови, економічна ситуація в країні, кон'юнктура ринку, міжнародні події, форс-мажорні обставини)

До внутрішніх факторів належать:

- стратегія організації (помилковий вибір довгострокових цілей підприємства);
- рівень управління підприємством і стан обґрунтування управлінських рішень (неефективне управління потенціалом підприємства);
- організація процесів купівлі-продажу (дотримання договірної дисципліни);
- наявність фінансових ресурсів (труднощі отримання кредитів, високі відсотки);
- низька кваліфікація працівників, результатом діяльності яких може бути ризикована операція;
- зниження ділової активності підприємства.

Враховуючи наведені вище аспекти, при проведенні ризик-аудиту діяльності підприємства доцільно внести до процедур на етапі планування такі, як дослідження зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на рівень ризику, та кількісне оцінювання основних видів господарських ризиків.

Результати досліджень. Розглянемо процес ризик-аудиту за такими етапами: планування, організація, мотивація, контроль.

На етапі планування необхідно виконувати такі процедури:

- ідентифікація ризику випадкової втрати майна (дослідження статистичних даних страхових компаній, оцінювання кваліфікації співробітників юридичного відділу підприємства, аналіз частоти настання форс-мажорних обставин в діяльності підприємства);
- ідентифікація ризику невиконання договірних зобов'язань (аналіз типових договорів підприємства на предмет захисту його інтересів, проведення попереднього дослідження надійності потенційних контрагентів);
- ідентифікація економічного ризику (визначення ступеня обґрунтованості планових показників, детальний аналіз відхилень в виконанні плану, впровадження адаптивних прогностичних моделей, проведення факторного аналізу відхилень найбільш значущих економічних показників (обсяг продажів продукції, рівень продуктивності праці, рівень фондівіддачі тощо));
- ідентифікація цінового ризику (визначення резервів зменшення собівартості продукції, аналіз цінової стратегії підприємства та його конкурентів, оцінювання динаміки змін цін на продукцію протягом тривалого проміжку часу, визначення сезонності в формуванні позитивних та негативних грошових потоків);
- ідентифікація маркетингового ризику (проведення аналізу стратегічного портфелю підприємства, GAP-аналіз його стратегічного набору, дослідження активності конкурентів, гнучкості товарної, цінової, збутової та комунікативної політик підприємства);

– ідентифікація валютного ризику (аудит валютного портфелю підприємства, моніторинг нормативної бази);

– ідентифікація інфляційного ризику (аналіз динаміки рівня інфляції, оцінювання стабільності економіки країни, визначення премії за інфляційний ризик у ставці дисконтування при оцінюванні ефективності інноваційних проектів підприємства);

– ідентифікація інвестиційного ризику (аналіз прибутковості інвестиційних проектів, визначення ступеня відповідності інвестиційних рішень стратегії розвитку підприємства);

– ідентифікація ризику неплатоспроможності (аналіз фінансового стану підприємства: визначення рівня платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності);

– ідентифікація транспортного ризику (на базі аналізу логістичних схем підприємства та їх оптимізації);

– проведення SWOT-аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, що впливають на рівень ризику.

На етапі організації необхідно виконувати такі процедури:

– коректно формулювати цілі проведення ризик-аудиту (цілі повинні бути узгодженими);

– чітко визначити строки виконання завдань для досягнення мети (доцільно застосовувати сценарний підхід: оптимістичний, песимістичний на найбільш вірогідний варіанти);

– довести до відома виконавців завдання (у письмовому вигляді з відміткою про видачу та прийняття завдання);

– виділити ресурси на виконання завдань (людські, інформаційні, матеріальні, фінансові).

На етапі мотивації необхідно виконувати такі процедури:

– впровадити колективне преміювання, що дозволить суттєво зменшити рівень конкурентної боротьби серед співробітників одного відділу;

– стимулювати отримання позитивного синергетичного ефекту шляхом аналізу продуктивності праці співробітників економічних підрозділів підприємства, оптимізації чисельності відділів, мінімізації рівня конфліктних ситуацій, підвищення рівня ергономічності умов праці;

– створення гнучкого графіку для співробітників.

На етапі контролю необхідно виконувати такі процедури:

– визначити періодичність контролю;

– визначити форми проведення контролю;

– порівняти фактичні показники рівня ризику з плановими та визначити причини розбіжностей.

Проведення ризик-аудиту дозволяє суттєво підвищити обґрунтованість заходів з мінімізації рівня ризику. Традиційно основними напрямками для мінімізації ризику є уникнення ризиків, лімітування концентрації ризиків, хеджування, диверсифікація, розподіл ризику та внутрішнє страхування.

Основними заходами в напрямку уникнення ризику є:

– відмова від здійснення фінансових операцій, рівень ризику за яким надмірно високий.

– відмова від використання у високих обсягах позикових коштів.

– відмова від надмірного використання обігових коштів у низьколіквідних формах

– відмова від використання тимчасово вільних грошових коштів у короткострокових фінансових вкладеннях.

Лімітування концентрації ризиків реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів в процесі розробки політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності.

Система фінансових нормативів, що забезпечує лімітування концентрації ризиків, може включати:

– граничний розмір (питому вагу) позикових коштів, що використовуються в господарській діяльності;

– мінімальний розмір (питому вагу) активів у високоліквідній формі;

– максимальний розмір товарного (комерційного) кредиту, що надається одному покупцю;

– максимальний розмір депозитного внеску, що розміщується в одному банку;

– максимальний розмір вкладення коштів у цінні папери одного емітента;

– максимальний період відволікання коштів у дебіторську заборгованість.

Хеджування ризиків – внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, що базується на використанні відповідних видів фінансових інструментів (як правило, похідних цінних паперів – деривативів). Залежно від використовуваних видів похідних цінних паперів виділяють такі механізми хеджування фінансових ризиків: хеджування з використанням форвардних та ф'ючерсних контрактів, опціонів та свопів.

Форвардний контракт – інструмент хеджування ризиків, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на певних умовах у майбутньому з фіксацією цін такого продажу під час укладання подібного форвардного контракту.

Ф'ючерсний контракт – різновид форвардного контракту; інструмент хеджування ризиків, який полягає в укладанні контракту, що засвідчує зобов'язання з купівлі (продажу) відповідної кількості базового активу (цінних паперів, товарів, валютних цінностей) у встановлений час та на визначених умовах у майбутньому з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.. Ф'ючерси, на відміну від форвардних контрактів, вільно обертаються на фондових біржах, мають стандартизовані контрактні умови, мають спекулятивний характер, розрахунки за контрактами здійснюються щоденно до моменту їх виконання.

Опціон – механізм нейтралізації фінансових ризиків за операціями з цінними паперами, валютою, реальними активами або іншими видами деривативів. В основі цієї форми хеджування лежить угода з премією (опціоном), що сплачується за право (але не

зобов'язання) продати чи купити протягом передбачуваного опціонним контрактом терміну цінний папір, валюту, реальний актив або дериватив в обумовленій кількості і за наперед обумовленою ціною.

Своп – механізм нейтралізації фінансових ризиків за операціями з валютою, цінними паперами, борговими фінансовими зобов'язаннями підприємствами. В основі операції «своп» лежить обмін (купівля-продаж) відповідними фінансовими активами або фінансовими зобов'язаннями з метою покращення їх структури та зниження можливих втрат. В механізмі нейтралізації фінансових ризиків з використанням цієї форми хеджування застосовуються операції валютного свопа, фондового свопа та відсоткового свопа.

Принцип дії механізму диверсифікації ризиків базується на розподілі ризиків, що перешкоджають їх концентрації. Основними формами диверсифікації виступають:

– диверсифікація видів фінансової діяльності – використання альтернативних можливостей отримання доходу від різних фінансових операцій – короткострокових фінансових вкладень, формування кредитного портфеля, здійснення реального інвестування і т.п.;

– диверсифікація валютного портфеля підприємства – вибір для проведення зовнішньоекономічних операцій декількох видів валют (зниження валютного ризику);

– диверсифікація депозитного портфеля – розміщення крупних сум тимчасово вільних грошових коштів на зберігання в декількох банках;

– диверсифікація кредитного портфеля – передбачає різноманітність покупців продукції підприємства і спрямована на зменшення його кредитного ризику;

– диверсифікація портфеля цінних паперів – напрямок диверсифікації, який дає змогу знижувати рівень несистематичного ризику портфеля, не зменшуючи при цьому рівень його дохідності;

– диверсифікація програми реального інвестування – включення в програму інвестування різних інвестиційних проектів з альтернативною галузевою і регіональною спрямованістю, що дає змогу знизити загальний інвестиційний ризик по програмі.

Механізм цього розподілу ризиків базується на окремому їх трансферті (передачі) партнерам за окремими фінансовими операціями.

В сучасній практиці ризик-менеджменту найбільшого поширення набули такі напрямки розподілу ризиків:

– розподіл ризиків між учасниками інвестиційного проекту. В процесі такого розподілу підприємство може здійснити трансферт підрядчикам фінансових ризиків, пов'язаних з невиконанням календарного плану будівельно-монтажних робіт, низькою якістю цих робіт, крадіжкою переданих їм будівельних матеріалів та деяких інших;

– розподіл ризиків між підприємствами і постачальниками сировини і матеріалів. Предметом

такого розподілу є насамперед фінансові ризики, пов'язані з втратою (пошкодженням) майна (активів) в процесі їх транспортування і здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт. Форми такого розподілу ризиків регулюються відповідними міжнародними правилами – «Інкотермс-90»;

– розподіл ризику між учасниками лізингової операції. Так, при оперативному лізингу підприємство передає орендодавцю ризик морального старіння використовуваного (відданого в лізинг) активу, ризик втрати ним технічної продуктивності (при дотриманні встановлених правил експлуатації) та ряд інших видів ризиків, що передбачаються відповідними спеціальними застереженнями в контракті, що укладається;

– розподіл ризику між учасниками факторингової (форфейтингової) операції. Предметом такого розподілу є насамперед кредитний ризик підприємства, який більшою мірою передається відповідному фінансовому інституту – комерційному банку або факторинговій компанії.

Самострахування базується на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів. Основними формами цього напрямку нейтралізації фінансових ризиків є:

- формування резервного (страхового) фонду підприємства;
- формування цільових резервних фондів;
- формування резервних сум фінансових ресурсів в системі бюджетів, що доводяться різним центрам відповідальності;
- формування системи страхових запасів матеріальних і фінансових ресурсів за окремими елементами обігових коштів підприємства.

Висновки. Від результатів проведення ризик-аудиту господарської діяльності підприємства, їх якості, раціональності й обґрунтованості в багатьох випадках залежать реальні можливості досягнення цілей організації, її ефективна діяльність. Звідси випливає необхідність розуміння основних процедур за етапами проведення ризик-аудиту.

Основними умовами забезпечення якості організації ризик-аудиту є:

- застосування наукових підходів: застосування факторного аналізу, GAP-аналізу, SWOT-аналізу, адаптивного прогнозування (метод автоматичного контролю Тригга), методу експертних оцінок, методу дерева рішень;
- вивчення впливу економічних законів на ефективність діяльності підприємства;
- забезпечення особи або групи, що приймає рішення, якісною інформацією;

Ларка Людмила Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХПІ», м. Харків; тел.: (098) 486-30-51; e-mail: assorti@ua.fm.

Larka Ludmila Sergiivna – Doctor of Economic Sciences, the senior lecturer of economy and marketing chair, Kharkiv; tel.: (098) 486-30-51; e-mail: assorti@ua.fm.

Шкрюгал Ольга Володимирівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент, м. Харків; тел.: (066) 424-50-52; e-mail: olyushka1993@inbox.ru.

Shkregal Olga Volodimirivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (066) 424-50-52; e-mail: olyushka1993@inbox.ru

– структуризація проблеми (розробка її робочої, організаційної та витратної структури);

– забезпечення багатоваріантності рішень (сценарний підхід);

– розробка та функціонування системи відповідальності та мотивації;

– наявність механізму контролю проведення ризик-аудиту.

При обґрунтуванні ключових показників ризик-аудиту можуть застосовуватися такі стратегії:

– уникнення невизначеності (ігнорування джерел невизначеності та очікування кращого результату);

– зведення невизначеності до визначеності (уявлення про те, що майбутнє буде таким самим, як і минуле);

– зниження невизначеності внутрішніх реалій організації та зовнішнього середовища (впливати на джерела невизначеності, послідовно з'ясовуючи невідомі обставини, тощо).

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методичного забезпечення до кожної процедури з етапів проведення ризик-аудиту діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Борисова Т.М. Маркетингове забезпечення антиризикових заходів промислових підприємств : монографія / Т.М. Борисова – Тернопіль : Навчальна книга-Богдан, 2009. – 187 с. 2. Рамазанов О.А. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці. Методології, моделі, методи управління та прийняття рішень : монографія / О.А. Рамазанов, Бурбело О.А., Вітлінський В.В. – Луганськ : НОУЛІДЖ, 2012. – 947 с. 3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. – М. : Дашков и К, 2003. – 543 с. 4. Матвійчук А.В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності : монографія / А.В. Матвійчук. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 205 с. 5. Кукина Е.Е. Хозяйственные риски на предприятиях реального сектора экономики: классификация, оценка, система управления / Е.Е. Кукина. // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 7–8. – С. 98–101. 6. Kozenkov D.E. Risks in investment activity of industrial enterprises : monograf / D.E. Kozenkov, V.M. Teneta. – Dnipropetrovsk : Accent PP, 2013. – 159 p.

Bibliography (transliterated): 1. Borisova, T.M. *Marketingove zabezpechenja antirizikovih zahodiv*. Ternopil: Navchalna kniga-Bogdan, 2009. Print. 2. Ramazanov, O.A. *Riziki, bezpeka, krizi i stalij rozvitok v ekonomici. Metodologii, modeli, metodi upravlinnja*. Lugansk: Noulidg, 2012. Print. 3. Shapkin, A.S. *Ekonomichekije i finansovie riski: ocenka, upravlenie, portfel investicij*. Moskva: Dashkov i ko, 2003. Print. 4. Matvijchuk, A.V. *Ekonomiczni riziki v investicijnij dijalnosti*. Vinnica: Universum-Vinnica, 2005. Print. 5. Kukina, E.E. "Hozajstvennie riski na predprijatijah realnogo sektora ekonomiki: klasifikacija, ocenka, sistema upravlenija." *Socialno-ekonomicheskie javlenija i procesi*. No. 7–8. 2012. 98–101. Print. 6. Kozenkov D.E. *Risks in investment activity of industrial enterprises*. Dnipropetrovsk: Accent PP. 2013. Print.

Надійшла (received) 11.05.2015

М.В.МІРОШНИК, Є. О. ЛУЧНА, О. О. СТЕЛЬМУХОВА

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ РОЗДРІБНОГО РИНКУ АЛКОГОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

Проведено аналіз роздрібного ринку алкогольної продукції України, визначено, що за даними ВООЗ Україна займає 61-е місце серед 100 країн: на душу дорослого населення за рік припадає понад 6 л абсолютного спирту. Деталізовано, що, одним із головних напрямків державної політики України є збалансована акцизна політика та унормування роздрібною торгівлі горілчаною продукцією. Заходи щодо вдосконалення контролю над виробництвом спирту етилового, горілки та лікєро-горілочаних виробів з метою як зменшення негативного соціального ефекту їх вживання, так й нівелювання існуючого тіньового ринку.. Конкретизовані світові та провідні українські бренди горілочаної продукції, з метою вивчення переваг цільової аудиторії даної продукції проведено анкетування її споживачів.

Ключові слова:маркетинг, роздрібний ринок, роздрібні торговельні підприємства, горілочана продукція, споживачі, світові, українські бренди ,алкогольна продукція.

Вступ. На сучасному етапі розвитку українського роздрібного ринку успішна діяльність роздрібних торговельних підприємств у великій мірі залежить від стійкості та конкурентоспроможності їх бізнес - процесів, що визначають оптимальність і успішність реалізації ними як економічних, так і соціальних завдань.

Аналіз основних досягнень і літератури. Теоретичним та практичним проблемам розвитку роздрібного ринку України присвячені роботи багатьох сучасних науковців, а саме: Апопій В. В., Беляєва К. В., Дідківської Л., Корсака В. І., Краснокутської Н. С., Лігоненко Л. О., Мазаракі А. А., Тараненко О. О., Хом'яка Ю. М., Черкасової А. та ін [1, 4, 5, 7, 8]. Аналізу ринкового середовища роздрібних підприємств присвячені праці Н. В. Рильської. Закордонними авторами (Сміт М.С. зі співавторами., Пітерс Т., Шоулдж. та ін.) в Україні опубліковані праці, що містять описи сучасних технологій з оптимізації функціонування суб'єктів роздрібного ринку. Проте ситуація на роздрібному споживчому ринку в силу об'єктивних та суб'єктивних факторів зовнішнього середовища постійно змінюється, актуалізуючи необхідність проведення нових досліджень.

Ринок алкогольної продукції представляє значний інтерес для досліджень, оскільки з одного боку є основним джерелом поповнення бюджету країни, з другого – є ринком продукції, споживання якої є негативним фактором для соціально – економічного розвитку суспільства в цілому.

Мета дослідження - аналіз стану роздрібного алкогольного ринку України та визначення основних переваг цільової аудиторії споживачів даної продукції.

Постановка задачі (проблеми).Реалізація поставленої мети дослідження передбачає вирішення наступних основних завдань:

□ охарактеризувати державну політику щодо розвитку ринку алкогольної продукції і визначити специфічні особливості його функціонування;

□ дослідити споживчі переваги покупців горілочаної продукції на українському ринку;

□ виявити найбільш успішні алкогольні бренди за різними параметрами сегментації споживачів і проаналізувати причини успіху та невдач лідерів продажів алкогольної продукції.

Методологічна основа, об'єкти і методи досліджень. Методологічну і теоретичну основу дослідження склали законодавчі та нормативні акти у галузі роздрібною торгівлі та споживання підакцизних товарів, стратегія державної політики зі зменшення споживання міцних алкогольних напоїв, як таких, що складають найбільшу соціальну небезпеку, збалансована акцизна політика та унормування ліцензування, виробництва, роздрібною торгівлі та доступу до алкоголю, а також його споживання, праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі управління та економіки ринкового господарювання, управління бізнесом.

У процесі дослідження використані наступні **методи:** маркетинговий, логічний, ситуаційний, соціологічний(моніторинг, анкетування).

Виклад основного матеріалу дослідження. ВООЗ розглядає значення маркетингу алкоголю як одну з проблем громадської охорони здоров'я. Так, за даними ВООЗ Україна займає 61-е місце серед 100 країн: на душу дорослого населення за рік припадає понад 6 л абсолютного спирту та, у перерахунку на абсолютний спирт, п'яте місце у світі за рівнем споживання алкоголю населенням віком 15+.

При цьому, з 15,6 літрів чистого алкоголю на особу 61,4% припадає на міцні напої, 31,7% на пиво та майже 7% на вино. Такий вид споживчих уподобань притаманний країнам так званого «північного» типу споживання. До таких країн також відносять Росію, Білорусь, країни Балтії, Фінляндію, Норвегію та Данію[3].

Тому, одним із головних напрямків державної політики України є збалансована акцизна політика та унормування роздрібною торгівлі горілочаною продукцією. Заходи щодо вдосконалення контролю над виробництвом спирту етилового, горілки та лікєро-горілочаних виробів з метою як зменшення негативного соціального ефекту їх вживання, так й мінімізації існуючого тіньового ринку такої продукції. Концепція державної політики запобігання шкідливому вживанню алкоголю населенням України на період 2011–2020 рр. пов'язана з реалізацією цілей у сфері розвитку людства, що містяться в Декларації тисячоліття ООН та спирається на такі ініціативи ВООЗ, як «Основи політики щодо алкоголю в Європейському регіоні ВООЗ»(Резолюція EUR/RC55/RI).

Щорічно в світі споживають близько 350 дал горілки. Слід підкреслити, що порівняно з країнами Євросоюзу доступність горілки в Україні значно вища,

ніж алкогольних напоїв з меншим вмістом алкоголю. Наприклад, один градус алкоголю в пиві коштує в 1,75 разу дорожче, ніж у горілці. Середнє співвідношення цін за пляшку горілки та пива в Євросоюзі становить 9,7:1,0, в Україні – близько 5:1, що суттєво впливає на вибір споживання міцних спиртних напоїв.

У даній сфері правового регулювання основу нормативно-правової бази складають норми Податкового кодексу України, Кодексу України про адміністративні правопорушення, Закону України «Про державне регулювання виробництва та обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів», закон ВРУ «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні». Вважаємо, що взаємозв'язок інтересів держави (збільшення надходжень акцизного податку до державного бюджету та уникнення потрапляння на ринок України недоброякісної фальсифікованої лікєро-горілкової продукції), інтереси суб'єкта господарювання (позитивні зрушення в частині нарощування легального випуску лікєро-горілкової продукції) повинні бути в активній позиції до інтересів громадян (придбання та споживання продукції, яка задовольняє споживача за такими параметрами як «ціна», «якість» та співвідношення «ціни» до «якості»), що в цілому призведе до загального соціального та економічного позитивного ефекту [11–13]. Аналіз літературних джерел показав, що в багатьох країнах сфера виробництва та обігу алкогольних напоїв має соціально - відповідальне законодавство, що передбачає державну монополію на виробництво та реалізацію алкогольної продукції. Так монополію **на виробництво** мають такі країни як Білорусь, Болгарія, Литва, Латвія, Норвегія, Македонія, Туркменія та Турція. Така країна як Швейцарія має монополію лише на міцні алкогольні напої, дозволяючи при цьому ліцензування виробників інших не міцних горілкованих виробів. Монополію **на роздрібну реалізацію** алкогольних напоїв мають Болгарія, Канада, Фінляндія (тільки для напоїв міцністю 4,7 %), Норвегія, США (для 10 штатів) та Швеція (крім німецького пива), а **на оптову торгівлю** – Франція, Німеччина та США (для 18 штатів) [9,10,11].

За даними Державної служби статистики України, у 2013 році було вироблено 28 мільйонів горілки,

що на 17,2% менше, ніж у 2012 році. У 2014 році ринок також на 4,6% знизив темпи свого розвитку.

Аналіз літературних спеціалізованих джерел дозволив нам констатувати, що в 2014р основними негативними факторами падіння виробництва горілки були:

- зростання акцизів на горілку продукцію на 25% (з 1 липня 2014р. підвищення акцизу з 56,42 грн. / 1 літр 100% спирту до 70,53 грн. / 1 літр 100% спирту);
- зростання вартості сировини;
- зростання мінімальних роздрібних цін - з початку 2015 р. ціни на горілку продукцію в середньому зросли на 8-10%.

Однак, в цілому, протягом восьми місяців 2015 року обсяги виробництва горілки та лікєро-горілкованих виробів в галузі збільшилися на 29% і склали 178,9 тис. декалітрів (1 декалітр (дал) = 10 літрам) проти 138,7 тис. декалітрів за відповідний період минулого року. Але, слід підкреслити, що зростання обсягу ринку горілки було забезпечено зниженням експортних поставок продукції (які впали на 46% в натуральному вираженні і на 14,5% у грошовому (2014р. / 2013р.), а не зростанням внутрішнього виробництва. Найбільше зниження обсягів експорту української горілки за даними AR-group було зафіксовано в Росію - обсяг експорту знизився з 3880000 дал. в 2013р. до 1,25 млн. дал. 2014р., в той час як частка експортних поставок горілки в Росію в 2013 р. становила 76% від загального обсягу експорту продукції. Основним фактором зниження продажів усередині України експерти називають зростання ціни і зниження купівельної спроможності населення країни. Аналітики міжнародного холдингу GlobalSpirits відзначають, що з початку 2015 ціни на горілку продукцію в середньому зросли на 8-10%, що це пов'язано з багатьма ринковими змінами, у тому числі зростанням акцизів і збільшенням витрат на валютозалежні комплектуючі і подорожчання енергоносіїв [2, 6,10].

Подорожчання на алкогольні напої відбулося в рамках другого етапу підняття цін на алкогольну продукцію. Зокрема, мінімальна роздрібна ціна горілки сьогодні має становити 54,9 грн, коньяку - 84-94 грн за пляшку об'ємом 0,5 л. Мінімальна роздрібна ціна на віскі, ром і джин буде до 109 грн. за пляшку. Але, незважаючи на це, ціни на горілковані напої в Україні на порядок вищі, ніж в інших країнах, рис.1, 2.

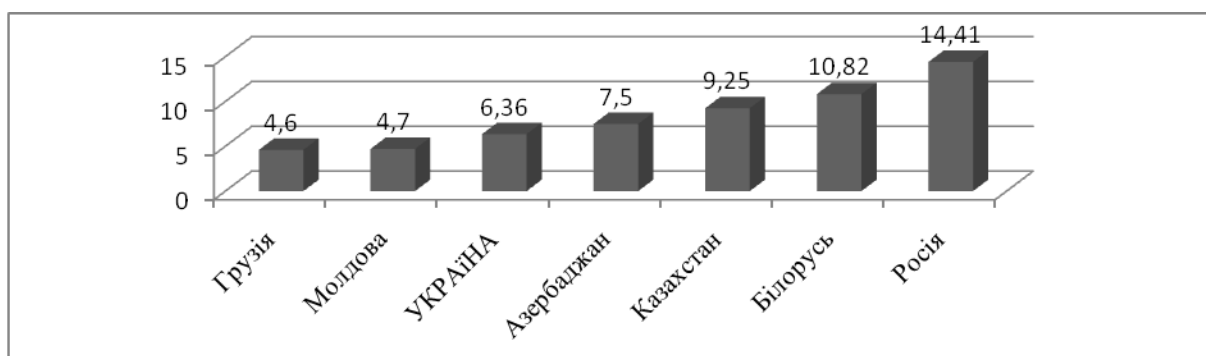


Рис. 1 - Порівняння рівня роздрібних цін на горілку в Україні та країнах СНД

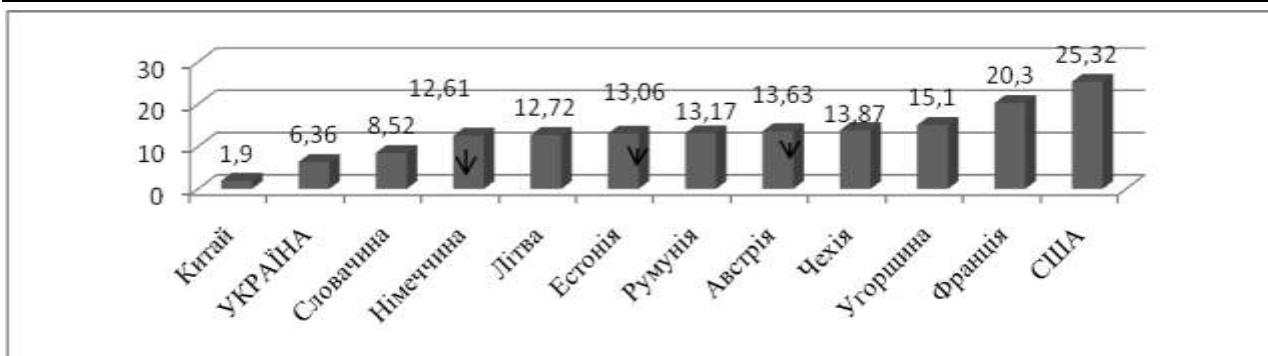


Рис. 2 - Порівняння рівнів роздрібних цін на горілку в Україні та окремих країнах світу у III кварталі 2014 року (за даними Держстату України)

Як показують результати дослідження, її ціна в Україні значно нижча, ніж в країнах СНД (у середньому на 23%) та інших країнах світу (у середньому майже на 50%).

З метою вивчення переваг цільової аудиторії споживачів аналізованої продукції нами було проведено анкетування покупців горілки, базами анкету-

вання виступили торговельні мережі «Метро», «Караван» та «АТБ». Загальна чисельність респондентів склала 120 чоловік, з гендерною складовою 50:50. Безпосередньо, у якості модельної групи товарів нами було обрано горілку як основну продукцію роздрібно-го алкогольного ринку України. Результати анкетування наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 - Результати анкетування споживачів горілкової продукції

Питання №1: Чи вживаєте Ви горілку?		
Чоловіки	Відповіді	Жінки
86%	Так	21%
Питання №2: Яка причина відмови від вживання горілки?		
56%	Дотримання здорового образу життя	89%
47%	Вік	78%
38%	Стан здоров'я	88%
Питання №3: Що виступає основним приводом до здійснення покупки?		
98%	Гості (родичі, друзі)	45%
98%	Сімейні свята, урочисті події	45%
87%	Корпоративні свята	21%
89%	Візди на природу, пікнік	32%
75%	З лікувальною ціллю	5%
100%	Життєві негаразди	75%
Питання №4: Як часто Ви приймаєте спиртні напої?		
75%	1 раз у місяць	21%
62%	1 раз у тиждень	8%
48%	2 та більш разів у місяць	7%
38%	Більш ніж 2 рази у тиждень	8%
79%	Не веду таку статистику	56%
Питання №5: Які основні критерії вибору продукції?		
54%	Якість	89%
67%	Смак	92%
76%	Ціна	87%
77%	Відповідність ціни якості та смаку	97%
89%	Торговельна марка	94%
Питання №6: Яка ціновий діапазон є для Вас кращим?		
77%	От 50 до 70 грн.	45%
67%	71 -90 грн.	65%
34%	>100 грн.	47%
Питання №7: Якому об'єму продукції Ви віддасте перевагу?		
89%	0,5 л	65%
77%	0,7 л	67%
54%	1 л	34%

Природно, що в споживанні всіх спиртних напоїв існує сезонність, але ми вважаємо, що вона не є ключовим фактором, який впливає на попит. Так, споживач, який віддає перевагу міцним спиртним напоєм, продовжує вживати їх у будь-який час року, тому це питання не виносилось до анкети.

Оскільки майже 90% респондентів (питання №5) до основного критерію вибору горілки віднесли «торгову марку», ми провели додаткові дослідження з визначення провідних світових та українських брендів продукції, топ – 10 світових брендів наведено на рис. 3.

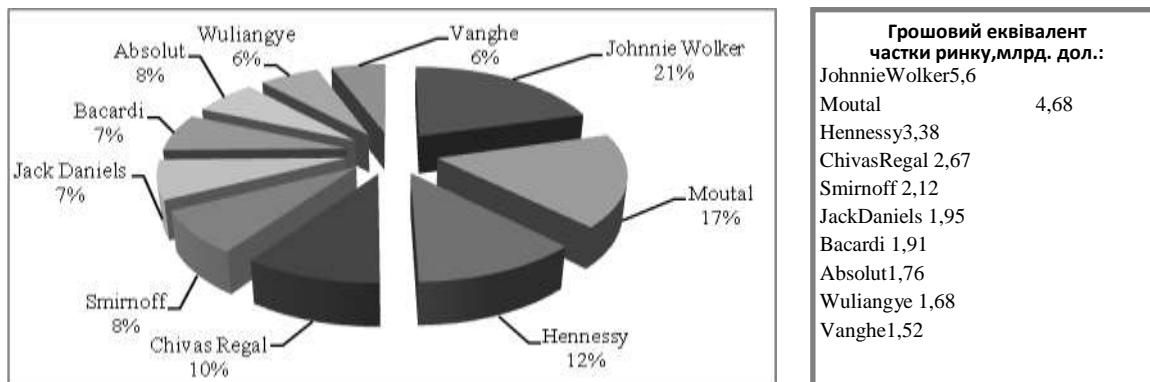


Рис. 3 - Десять світових алкогольних брендів (2015 рік)

На роздрібному українському ринку товари, що володіють конкурентними перевагами і є провідними брендами були визначені: **Smirnoff** (виробник - британська корпорація «Diageo»), **Absolut** (виробник - компанія Vin&Spirit AB, власник - «PernodRicard»), український бренд **«Хлібний Дар»** (виробник - компанія «Bayadera Group»), **Nemiroff** (виробник - компанія

«Неміроффводка», дочернє підприємство кипрської компанії Biostar Investments Ltd) та **«Хортиця»** (міжнародний алкогольний холдинг «Global Spirits», до якого входять ЛПЗ «Хортиця» (Запоріжжя, Україна, Одеський коньячний завод, Полтавський ЛПЗ). Їх частка на роздрібному горілчаному ринку наведено на рис. 4.

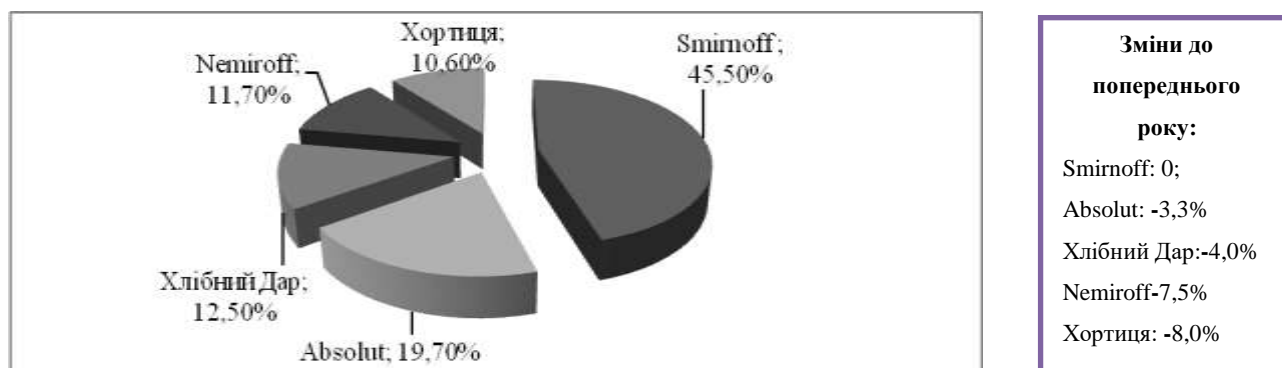


Рис. 4 - Частка провідних брендів на роздрібному горілчаному ринку України (2014 рік) та їх зміни до попереднього року

Така ситуація посилює конкуренцію на означеному ринку та потребує від його суб'єктів постійно проводити моніторинг ринку та зміцнювати власні продукції, повинні бути здатними до розуміння нової парадигми функціонування ринку алкоголю, вміння працювати на випередження, застосовуючи нові технології, методи та стандарти управління бізнес – процесами на даному ринку з метою поєднання економічної та соціальної складової горілчаної продукції та отримання фінансової вигоди, задоволення потреби споживачів, зміцнення власної ринкової переваги.

Висновки:

Проведено аналіз загальної державної політики відносно функціонування ринку алкоголю в Україні, визначено, що головним її напрямком є збалансована акцизна політика та унормування роздрібною торгівлі горілчаною продукцією. заходи щодо вдосконалення контролю над виробництвом спирту етилового, горілки та лікєро-горілчаних виробів.

Деталізовано, що ринок горілчаної продукції має певні особливості розвитку, до основних віднесено активізацію взаємозв'язку інтересів держави, суб'єктів господарювання та інтересів громадян, що в цілому до-

ринкові позиції, адаптуючи їх до факторів зовнішнього середовища. За такими умовами керівники роздрібних мереж, в яких є відділи горілчаної зволить збільшити надходження акцизного податку до державного бюджету та уникнення потрапляння на ринок України недоброякісної фальсифікованої лікєро-горілчаної продукції за рахунок позитивних зрушень в частині нарощування легального випуску лікєро-горілчаної продукції, що в цілому призведе до загального позитивізму соціального та економічного ефектів. З метою визначення переваг цільової аудиторії споживачів алкогольної продукції проведено їх анкетування, при якому встановлено, що:

- кількість чоловіків, які вживають горілку майже вчетверо перебільшують кількість жінок, при цьому майже кожний другий при визначенні причини відмови від вживання горілки посилається на вік (чоловіки - 47%, жінки-78%) та отримання здорового образу життя (чоловіки-56%, жінки-89%), на жаль стан здоров'я виступає обмежуючим фактором щодо відмови від вживання горілки тільки у жінок (88%- жінок проти 38% чоловіків);

- за гендерною ознакою жінки більш вимогливі до якості продукції, в цілому більша частина споживачів до основних критеріїв вибору горілчаної продукції відносять торгівельну марку (чоловіки – 89%, жінки – 94%, смак (чоловіки – 67%, жінки – 92%), ціну (чоловіки – 76%, жінки – 87%) та якість (чоловіки – 54%, жінки – 89%);
- українці споживають алкогольну продукцію в основному на сімейні та корпоративні свята, урочисті події та виїзди на природу (чоловіки у середньому 85-90%, жінки -40%);
- за ціновим діапазоном маємо гендерну рівновагу: чоловіків (67%) та жінок (65%) задовольняє вартість горілки у розмірі 71 – 90 грн.

Визначено, що на роздрібному українському ринку горілчаними товарами, що володіють конкурентними перевагами і є провідними брендами виступають: водка *Smirnoff*, *Absolut*, український бренд «Хлібний Дар», *Nemiroff* та «Хортиця», але практично всі означені бренди мають негативну тенденцію до зменшення обсягів збуту: *Smirnoff*: 0; *Absolut*: -3,3%. Хлібний Дар:-4,0%, *Nemiroff*-7,5%, Хортиця: -8,0%.

Подальше пролонгування результатів дослідження на основі комплексного моніторингу алкогольного ринку дозволить роздрібним мережам, які мають відділи алкогольного товару, в умовах жорсткої конкурентної боротьби за лояльність споживачів формувати власний асортимент горілчаної продукції, який буде мати максимально високу якість, що є фундаментом справжнього бренду та доступний ціновий діапазон для пересічного покупця.

Список літератури: 1. *Anoniy, B. V.* Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України [Текст] / *B. V. Anoniy* // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. — 2005. — № 4. — С. 145–153. 2. Державна служба статистики України. Статистична інформація — Споживчий ринок — Обсяги обороту роздрібної торгівлі за періоди 2009–2014 р.р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Європейська база даних «Здоров'я для всіх» (онлайн база даних). — Копенгаген : ЄРБ ВООЗ, 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.euro.who.int/hfadb>. — Назва з екрана (останнє оновлення – липень 2011 р.). 4. *Ланецкий А.* Торговельні мережі України: ітоги і прогнози [Електронний ресурс] / *А. Ланецкий* // Сайт Proretail. — Режим доступу [http://www.proretail.info/index.php?id=22&tx_ttnews\[tt_news\]=2244&tx_ttnews\[backPid\]=2&cHash=d5500f6523](http://www.proretail.info/index.php?id=22&tx_ttnews[tt_news]=2244&tx_ttnews[backPid]=2&cHash=d5500f6523). 5. *Мазаракі, А. А.* Всі

дороги ведуть до торгівлі [Електронний ресурс] / *А. А. Мазаракі* // Вісник пенсійного фонду України. — 2006. — № 9. — Режим доступу: <http://www.vpf.com.ua/>. 6. Обзор алкогольного рынка Украины [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.rb.lom.ua/rus/marketing/tendency/7596>. 7. Ринок роздрібної торгівлі України за 2012 рік [Електронний ресурс] // Кредит-Рейтинг. — 2014. — Режим доступу : http://www.creditrating.ua/img/st_img/AS/2013/29.04.2013/Roznica_2012.pdf. — Назва з екрана 8. Роздрібна торгівля в Україні: реалії сьогодні, можливості завтра [Електронний ресурс] / Сайт компанії *RolandBergerStrategyConsultants*. — Режим доступу : http://www.rolandberger.ua/media/pdf/Roland_Berger_RetailFE_20081220.pdf. 9. Украинскому ритейлуещестькудараста [Електронний ресурс] / Сайт *Retail.ru*. — Режим доступу : <http://www.retail.ru/news/40656/>. 10. Центр СМІ ВОЗ. Алкоголь : інформаційний бюллетень №349, февраль 2011 г. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs349/ru/index.html>. — Назва з екрана. 11. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідеміологічну ситуацію. 2009 рік / за ред. *З. М. Митника*. — К., 2010. — 447

Bibliography (transliterated): 1. *Apopyi, V.* Current issues and strategic priorities of development of domestic trade in Ukraine [Text] / *V.V. Apopyi* // Bulletin of Donetsk State University of Economics and Trade. — 2005. — No 4. — P. 145-153. 2. Derzhavna Statistics Service of Ukraine. Statistical information - Consumer market - Turnover of retail trade for the period 2009-2014 GG [Electronic resource]. - Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. European database "Health for All" (online database). - Copenhagen: ERB WHO, 2011 [electronic resource]. - Access: <http://www.euro.who.int/hfadb>. - The name of the screen (last update - July 2011). 4. *Lanetskyi A.* Torgoviyi seti Ukrainy: Rezultaty i prohozhy [Electronic resource] / *A. Lanetskyi* // Site Proretail. - Access <http://www.proretail.info/index.php>. Id = 22 &tx_ttnews [tt_news] = 2244 &tx_ttnews [backPid] = 2 &cHash = d5500f6523. 5. *Mazaraki A. A.* All roads lead to trade [electronic resource] / *A. A. Mazaraki* // Bulletin of the Pension Fund of Ukraine. - 2006. - No 9. - Access: <http://www.vpf.com.ua/>. 6. Review the alcohol market of Ukraine [electronic resource] - Access: <http://www.rb.lom.ua/rus/marketing/tendency/7596>. 7. Rynok retail Ukraine for 2012 [Electronic resource] // Credit Rating. - 2014. - Access: http://www.creditrating.ua/img/st_img/AS/2013/29.04.2013/Roznica_2012.pdf. - Title screen 8. Rozdribna sale in Ukraine: realities today, tomorrow possibilities [electronic resource] / site of *Roland Berger Strategy Consultants*. Access: http://www.rolandberger.ua/media/pdf/Roland_Berger_RetailFE_20081220.pdf. 9. Ukrainскому retail Where else to grow there [Electronic resource] / Site *Retail.ru*. - Access: <http://www.retail.ru/news/40656/>. 10. WHO media center. Alcohol: Clearing Bulletin No 349, February 2011 g [Electronic resource]. - Access: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs349/ru/index.html>. - Title screen. 11. Schorichna report on the state of health of Ukraine and sanitary-epidemiological situation. 2009 / ed. *Z. Mitnick*. - Kiev, 2010. - 447 p.

Надійшла (received) 11.05.2015

Мірошник Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та маркетингу Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (067) 707-31-36; e-mail: buturlin77@mail.ua.

Miroschnik Maria Vladimirovna - candidate of Economics Sciences, Associate Professor of Marketing Economy at the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", m. Kharkiv; tel: (067) 707-31-36; e-mail: buturlin77@mail.ua.

Лучна Єлизавета Олексіївна – студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (063) 5304270; e-mail: elizabethluchnaya@gmail.com

Luzhnaya Elizaveta Oleksiivna - student of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", "m. Kharkiv; tel. (063) 5304270; email: elizabethluchnaya@gmail.com

Стельмухова Олена Олександрівна студентка, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (093) 161 05 20; e-mail: elizavetovo@rambler.ru

Stelmuhova Elena Aleksandrovna - student of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", "m. Kharkiv; tel. National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", "m. Kharkiv; tel. (063) 5304270; e-mail: elizabethluchnaya@gmail.com

УДК 658:005

О. ЛАНГЛИЦ, В. В. ГЕРАСИКОВА, М. В. ЛІТВИНЕНКО

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІАГНОСТИКИ

Обґрунтовано, що діагностика як процес виявлення сильних і слабких сторін дає можливість більш ефективно планувати і використовувати свої сили і ресурси. Проаналізовано діяльність одного з найбільш перспективних українських аграрних підприємств ЗАТ «РОС АГРО». Визначено основні напрями реформування його маркетингової діяльності на основі маркетингової діагностики. Рекомендовано розвиток рослинництва здійснюється шляхом підвищення родючості землі та запровадження сучасних технологій, що сприятиме забезпеченню стабільності та ефективності використання земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: маркетингова діагностика, потенціал, управління, конкурентоздатність, сільськогосподарське підприємство.

Вступ. Основна вимога до розвитку сучасного підприємства в ринковій економіці – це здатність постійно відповідати вимогам ринку, що припускає наявність певних навичок в управлінні його потенціалом в цілому, так і різних його складових, зокрема, маркетингової.

Якість управління залежить від стану спеціалізованих функцій підприємства: функціональної достатності стану маркетингу та менеджменту, рівня постачання і управління запасами, застосовуваних техніки, технології та організації виробництва. Отже, основа всієї роботи з підвищення якості управління і, відповідно, ефективності виробництва в цілому базується на діагностичному підході.

Результатом діагностики конкурентного середовища є визначення поточного і перспективного стану цього середовища. На основі встановленого діагнозу маркетолог розробляє маркетингові заходи для поліпшення або посилення потенціалу конкурентної переваги фірми [1].

Аналіз стану питання. Сільськогосподарська галузь для Української держави завжди була однією з пріоритетних сфер як зовнішньоекономічного, так і внутрішньоекономічного розвитку країни, адже питання організації виробництва й підтримки продовольчого забезпечення для окремої держави актуальні в усі часи. Від цього залежить не тільки життєздатність і самодостатність країни й суспільства, а й безліч найрізноманітніших напрямів людської діяльності.

У сьогоднішніх умовах військового протистояння й економічної кризи сільське господарство серед інших галузей демонструє позитивну тенденцію. Так протягом останніх декількох місяців агропромисловість стала єдиною галуззю економіки в Україні, яка збільшила виробництво й експорт.

Підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом відкрило перед українським сільським господарством нові ринки й нові можливості. Цього року ріст сільського господарства, виробництва українського продовольства становив 16 %, порівняно з аналогічним періодом минулого року [2].

Завдяки комплексним заходам, спрямованим на забезпечення продовольчої безпеки держави, підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору на внутрішньому й зовнішньому ринках, вирішення соціальних проблем села, у 2014 р. спостерігається приріст виробництва валової

продукції сільського господарства порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Так, у січні – жовтні 2014 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва становив 107,5 % (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь) у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 112,6 %, у господарствах населення – 102,3 %. Спостерігається збільшення обсягів виробництва валової продукції у 22 регіонах, серед яких найбільший приріст забезпечено в Сумській (на 21,8 %), Хмельницькій (на 16,8 %), Вінницькій (на 15,3 %), Херсонській (на 14,9 %), Харківській (на 13,6 %), Київській (на 13,2 %) областях [5].

Обстеження посівів озимих зернових культур станом на 2015 р. показує, що сходи отримано на площі 7,2 млн га (94 % до посіяних), з них у доброму й задовільному стані 5,9 млн га (82 %), у слабкому та зрідженому стані – 1,3 млн га (18 %). За експертною оцінкою, 6 % посівів (443 тис. га) не утворили сходів (Одеська, Миколаївська, Кіровоградська і Луганська області). Подальший стан посівів залежатиме від погодних умов, насамперед від кількості опадів і температурного режиму. Крім того, для майбутнього врожаю потрібні мінеральні добрива.

Станом на 2015 р., за оперативними даними областей з урахуванням перехідних залишків, у наявності (без урахування АР Крим, Донецької, Луганської областей) є 652 тис. т мінеральних добрив, або 96 % до заявки. Але тут проблема з цінами, які значно зросли. За період з 1 червня поточного року відпускні ціни на аміачну селітру основних вітчизняних хімічних підприємств зросли з 3500 до 5250 грн за 1 т фізичної ваги. Аналітики ринку мінеральних добрив прогнозують її подальше зростання [2].

У цілому, експерти вважають, що для вирішення більшості проблем, а також використання в повному обсязі потенційних можливостей АПК України та максимальної реалізації аграрного потенціалу країни, українське сільське господарство потребує ефективного управління потенціалом сільгоспідприємств на основі використання інструментів маркетингової діагностики.

Актуальність досліджуваної проблеми полягає ще й у тому, що діагностика, особливо функціональна або діагностика спеціалізованих функцій маркетингу

© О. Ланглиц, В.В. Герасікова, М. В.Літвиненко, 2015

підприємства, є основою всієї системи планування та прогнозування в нових ринкових умовах.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питання маркетингової діяльності підприємства, що відображають її аналітичну спрямованість, висвітлювалися в роботах багатьох вчених. Серед наукових праць зарубіжних вчених у галузі проблем маркетингового дослідження слід виділити роботи Ф. Букереля, А. Гілберга, П. Діксона, Ф. Котлера, Нареш Махолтри, Г. А. Черчілла та ін. Також увагу приділено проблемам маркетингового дослідження у виданнях з маркетингу під редакцією Г. Л. Багієва, С. Г. Божук, С. П. Голубкова, Л. Н. Ковалик, А. Н. Романова, С. Светуцькова.

Однак питання управління потенціалом підприємства на основі використання інструментів маркетингової діагностики досліджені недостатньо.

Мета роботи. Метою роботи є дослідження аспектів маркетингової діагностики діяльності одного з найперспективніших українських аграрних підприємств - ЗАТ «РОС АГРО».

Постановка задачі. Відповідно до поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- розкрито сутність маркетингової діагностики підприємства та виявлено особливості її проведення на аграрних підприємствах;

- виявлено об'єктивні передумови застосування маркетингової діагностики на аграрних підприємствах;

- визначено основні напрямки реформування маркетингової діяльності ЗАТ «РОС АГРО» на основі маркетингової діагностики.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися методи і прийоми економічного і маркетингового аналізу (порівняння, аналітичні угруповання, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз та ін.).

Результати. До одних з найперспективніших українських аграрних підприємств належить ЗАТ «РОС АГРО» (Кіровоградська обл., Кіровоградський р-н, с. Вишняківка). Метою діяльності підприємства є динамічний розвиток сільськогосподарської продукції.

За хазяйством закріплено 25367 га землі. На підприємстві трудиться близько 300 осіб, середня зарплата тут близько 4 тис. грн. Не вистачає висококваліфікованих місцевих спеціалістів, які змогли б працювати на новій імпортній техніці. Тож доводиться запрошувати фахівців і з міста, і з інших сіл.

Система і структура управління в ЗАТ «РОС АГРО» побудована спираючись на конкретні умови підприємства, і обумовлено розмірами господарства, його виробничим напрямом, роздробленістю населених пунктів і виробничих підрозділів, природними ресурсами, наявністю кваліфікованих кадрів.

Одна з вирішальних умов успішного господарювання – раціональне використання наявних матеріально-технічних засобів на одиницю площі.

Валовий збір зернових ЗАТ «РОС АГРО» в 2014 р. в порівнянні з 2013 р. зменшився на 38494 тис. ц. (табл. 1). Таке відхилення відбулося в основному за рахунок зниження врожайності на 0,8 ц/га та скорочення посівних площ по зернових на 908 га.

Таблиця 1 – Вплив окремих чинників на зміну валового збору ЗАТ «РОС АГРО» (2013–2014 р.р.)

Показники	2013 р.	2014 р.	Відхилення валового збору (-/+) 2013 р. к 2014 р.
Площа, га	18041	17133	-908
Врожайність, ц/га	27,3	26,5	-0,8
Валовий збір, тис.ц - всього:	492519,3	454024,5	-38494,8

Розглянемо основні витрачання виробництва і собівартість виробництва зерна. Собівартість 1 ц основної продукції сільськогосподарських культур залежить від урожайності основної продукції з 1 га, витрат на вирощування культури і виходу побічної продукції. Проаналізуємо данні табл. 2, які характеризують собівартість продукції ЗАТ «РОС АГРО».

Таблиця 2 – Рівні врожайності і витрат на 1 га посівних площ зернових ЗАТ «РОС АГРО» (2013–2014 р.р.)

Показники	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2013 р.
Посівна площа, тис. га	18,041	17,133	0,95
Валовий збір зерна, ц:			
а) у спочатку оприбут. масі	492519,3	454024,5	0,82
б) у масі після доопрацювання	462968,1	404081,8	0,87
Витрати на 1га посівних площ, грн	4958,88	4586,54	0,92
Загальна сума витрат, тис. грн	89463,15	78571,16	0,87
Врожайність, ц/га:			
а) у спочатку оприбут. масі	27,3	26,5	0,97
б) у масі після доопрацювання	25,7	23,6	0,92
Собівартість 1ц, грн:			
а) оприбуткованої маси	154,14	146,8	0,953
б) маси після доопрацювання	162,76	164,3	1,009

Собівартість 1 ц зерна в спочатку оприбуткованої масі склалася на 4,7 % нижче, ніж в 2013 р. Проте, такий вивід є не точним, оскільки за даними цієї ж звітності (де собівартість розрахована по фізичній масі зерна після доопрацювання) індекс собівартості виявився рівним 1,009, тобто в 2014 р. собівартість 1 ц склалася вище на 0,9 %.

З огляду на це практичний інтерес представляє виробниче розширення за рахунок збільшення виробництва зерна та пошук шляхів зниження елементів операційних витрат і як наслідок усунення негативної тенденції підвищення собівартості.

Як вже було зазначено дієвим інструментом ефективного планування і використання сил і ресурсів підприємства є діагностика як процес виявлення сильних і слабких сторін як своєї фірми, так і фірм-конкурентів.

Економічна ефективність виробництва зерна — Проведемо аналіз сильних і слабких сторін сильно залежить від чинників першої групи, які досліджуваного підприємства ЗАТ «РОС АГРО» за утворюють разом економічний механізм АПК. Коли допомогою SWOT- аналізу (табл. 3). він функціонує нормально, переважаюче значення отримує друга група чинників.

Таблиця 3 – SWOT-аналіз ЗАТ «РОС АГРО»

Об'єкт аналізу	Сильні сторони	Можливості	Слабкі сторони	Загрози
1 Технологія виробництва	– традиційні в поєднанні з сучасними технології виробництва	– використання традиційних технологій для виробництва органічної продукції	– відсутність ресурсозберігаючих технологій; – обмежена кількість кваліфікованих трудових ресурсів	– втрата конкурентоспроможності на ринку швидке через впровадження конкурентами технологій прямого посіву (ноу-тіл)
2 Технічна складова виробництва	– можливість імпорту технічного обладнання з країн ЄС	– наявність технічної основи для дотримання технологій виробництва	– моральна і фізична зношеність основних фондів; – зростання собівартості виробництва	– обмежені можливості впровадження ресурсозберігаючого обладнання
3 Продукція підприємства	– виробництво традиційних видів продукції; – постійний попит споживачів на продукцію сільського господарства	– сформовані канали збуту; – можливість організації переробки сировини на підприємстві	– відсутня диверсифікація виробництва, тобто освоєння нових видів виробництва;	– сезонне коливання закупівельних цін; – залежність ефективності виробництва в цілому від урожайності
4 Інвестиційні проекти	– наявність могутніх виробничих можливостей підприємства	– реалізація інвестиційних програм. – розширення і розвиток виробництва; – удосконалення виробничої і соціальної в інфраструктури сільській місцевості	– зниження інвестиційної активності в умовах кризи; – обмеження щодо залучення кредитних ресурсів	– нестабільність політичної і економічної ситуації - невизначеність в завтрашньому дні; – недосконалість програм цільової державної підтримки модернізації аграрної галузі
5 Оновлення основних фондів	– участь у міжнародних проєктах	– програми лізингу обладнання для сільгосподарських комплексів	– недостатній опит щодо оформлення договорів лізингу	– в окремі роки бюджетні програми часткової компенсації кредитів для сільськогосподарських підприємств при придбанні вітчизняної / закордонної техніки не виконуються
6 Кредитна політика підприємства	– механізм субсидування відсоткової ставки за залучені кредити з бюджету; – проєктне фінансування	– можливості залучення кредитних ресурсів за нижчою відсотковою ставкою для реалізації інвестиційних проєктів від ЄБРР, МФК тощо	– зменшення можливостей щодо оновлення основних фондів, неможливість покриття касових розривів оборотних коштів	– погіршення кредитної історії багатьох підприємств; – непрозора процедура розподілу бюджетних коштів через Державне агентство інвестицій та розвитку
7 Співробітництво з науковою сферою	– регіонально адаптовані інноваційні технології вирощування у сільському господарстві; – залучення провідних науковців для консультацій щодо підвищення ефективності виробництва і удосконалення виробничих процесів	– урахування специфіки і регіональних особливостей розвитку АПК при розробці відповідних новацій; – низька вартість ліцензій; – високий рівень фаховості науково – технічних працівників	– застаріла матеріально – технічна база наукової сфери;% – бюрократичні процедури при придбанні ліцензій в державних наукових установах	– зменшення реальних бюджетних асигнувань на наукові дослідження; – перешкоди у створенні малих інноваційних підприємств при ВНЗ та НДІ для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Отже результати SWOT-аналізу свідчать про те, що організацію виробництва зерна треба будувати з інтенсифікації. Інтенсифікація – це основна форма розширено сільського господарства здійснювана шляхом удосконалювання системи ведення галузі з урахуванням науково-технічного прогресу, збільшенням виходу продукції з одиниці площі, підвищення рівня праці та зниження витрат на одиницю продукції.

Найважливішими заходами інтенсифікації є:

1) застосування інтенсивних, ресурсозберігаючих технологій виробництва зерна – технології прямого посіву (ноу-тіл);

2) застосування найкращих попередників, удосконалення насінництва;

3) застосування перспективних сортів рослин;

4) внесення оптимальних доз мінеральних і органічних добрив, гербіцидів і засобів захисту зерна.

Застосування інтенсивних технологій обробки зерна дає великий ефект. У разі дефіциту коштів необхідно ширше використовувати ресурсозберігаючі технології, передбачаючи:

1) застосування насіння високої якості та перспективних сортів;

2) застосування високопродуктивної техніки: комбінованих широкозахватних агрегатів;

3) з'єднання технологічних операцій;

4) застосування інтегрованих систем захисту зерна від шкідників, хвороб Паркінсона й бур'янів;

5) внесення науково обґрунтованих доз мінеральних добрив і органічних добрив;

6) чітку організацію праці.

Доповнимо результати SWOT-аналізу методом SPACE-аналізу з допомогою, якого оцінено сильні і слабкі сторони діяльності підприємств за наступними критеріями: ФС - фінансова сила підприємства; КП - конкурентоспроможність підприємства; ПГ - привабливість галузі; СГ - стабільність галузі.

У складі кожної групи складено матрицю направленої стратегії в системі координат SPACE і побудовано вектор позиції оцінюваного підприємства. Кожен критерій оцінено за десятибальною шкалою на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів з їх нормальним рівнем (значення нормального рівня встановлені на основі статистичних даних по підприємствах, що виробляють сільгосппродукцію) (табл. 4).

Результати зваженої оцінки фінансової сили підприємства – 4,5 бали – це свідчить про наявність певних проблем на підприємстві, пов'язаних із забезпеченням ефективного використання вкладеного капіталу. Рівень конкурентоспроможності підприємства – 4,4 бали – також не високий, через незнання керівництва підприємства секрету прибутковості бізнесу. Привабливість і стабільність галузі мають достатньо високий рівень (7,0 і 6,3).

Побудуємо вектор рекомендованої стратегії в системі координат SPACE (рис. 1).

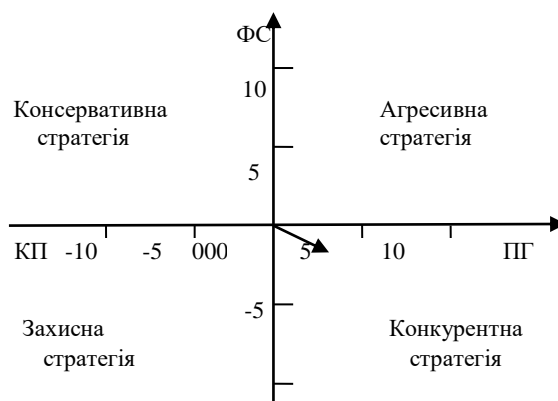


Рис. 1 – Визначення вектора рекомендованої стратегії підприємства ЗАТ «РОС АГРО» в системі SPACE

Початок вектора знаходиться в точці початку координат, кінець вектора знаходиться в точці з координатами: $x = \text{ПГ} - \text{КП} = 7,0 - 4,4 = 2,6$; $y = \text{ФС} - \text{СГ} = 4,5 - 6,3 = -1,8$. Вектор знаходиться в правому нижньому кутку, який відповідає конкурентній стратегії.

Рекомендуємо підприємству посилити конкурентну боротьбу – вивчати досвід конкурентів по зменшенню собівартості виробництва, впровадженню сучасних технологій, використовувати існуючі маркетингові і рекламні можливості, знаходити нових партнерів і розширювати ринки збуту.

Таблиця 4 – Результати бальної оцінки критеріїв по SPACE-аналізу для підприємства ЗАТ «РОС АГРО»

Критерії	Оцінка, бали	Вага	Зважена оцінка, бал
ФС			
Ефективність використання капіталу	3	0,3	0,9
Динаміка прибутку	4	0,3	1,2
Рівень фінансової стійкості	6	0,4	2,4
Загальна оцінка критерію			4,5
КП			
Частка підприємства на ринку	4	0,2	0,8
Конкурентоспроможність продукції	6	0,2	1,2
Рентабельність реалізації продукції	4	0,6	2,4
Загальна оцінка критерію			4,4
ПГ			
Рівень прибутковості галузі	7	0,4	2,8
Стадія життєвого циклу галузі	7	0,3	2,1
Залежність розвитку галузі від кон'юнктури	7	0,3	2,1
Загальна оцінка критерію			7,0
СГ			
Стабільність прибутку	8	0,5	4,0
Рівень розвитку інноваційної діяльності в галузі	3	0,3	0,9
Маркетингові і рекламні можливості	7	0,2	1,4
Загальна оцінка критерію			6,3

Висновки. Результатом діагностики повинен бути діагноз, тобто визначення та опис поточного і перспективного стану конкурентного середовища. На основі встановленого діагнозу маркетинголог розробляє маркетингові заходи для поліпшення або посилення потенціалу конкурентної переваги фірми.

Отримані результати наглядно свідчать, що діагностика як процес виявлення сильних і слабких сторін, як своєї фірми, так і фірм конкурентів, дає можливість більш ефективно планувати та використовувати свої сили і ресурси.

Організаційно-економічний механізм управління маркетинговим потенціалом підприємства із чітко поставленою метою функціонування повинен включати комплекс постійно діючих інноваційних, інвестиційних, маркетингових, матеріальних, організаційно-управлінських, соціальних, кадрових заходів, спрямованих на встановлення, забезпечення й підтримку потрібного рівня конкурентоздатності підприємства.

Рекомендовано розвиток рослинництва на ЗАТ «РОС АГРО» здійснюється шляхом підвищення родючості землі та запровадження сучасних технологій прямого посіву (ноу-тіл), що сприятиме забезпеченню стабільності та ефективності використання земель сільськогосподарського призначення

Список літератури: 1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної

літератури, 2006. – 384 с. 2. Домуці Д. П. Ресурсозберігаючі технології в сільському господарстві // Інформ. листок./ Центр розвитку та правової підтримки села. – Одеса: ОЦНТИ, 2008. – 4 с. 3. Карпенко Н. В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу : монографія / Н. В. Карпенко ; Полтавський університет споживчої кооперації України. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 36 с. 4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 5. Марченко В. В. Механізація технологічних процесів у рослинництві / В. В. Марченко. – К.:Кондор, 2007. – 334 с. 6. О'Шонессі Дж. Конкурентний маркетинг: стратегічний підхід / Дж. О'Шонессі; пер. с англ. Д. Ямпольського. – СПб. : Питер, 2002. – 864 с. 7. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler, K. Lane Keller. – 2nd edition. – New York : Prentice Hall International, 1984, 2008. – 711 p.

Bibliography (transliterated): 1. Dolzhans`ky`j I. Z. Konkurentospromozhnist` pidpry`yemstva : navchal`ny`j posibny`k / I. Z. Dolzhans`ky`j, T. O. Zagorna. – Ky`yiv :Centr navchal`noyi literatury`, 2006. – 384 s. 2. Domushhi D. P. Resursozberigayuchi texnologiyi v sil`s`komugospodarstvi // Y`nform. ly`stok./ Centrozvy`tku ta pravovoy ipidtry`mky` sela. – Odesa : OCzNTI, 2008. – 4s. 3. Karpenko N. V. Upravlinnya markety`ngom na pidpry`yemstvax malogotaseredn`ogobiznesu : monografiya / N. V. Karpenko ; Poltav`s`ky`juniversy`tetspozhy`vchoyikooperaciyiUkrayiny`. – Poltava : RVVPUSKU, 2008. – 36 s. 4. Krasnokuts`ka N. S. Potencial pidpry`yemstva: formuvannya ta ocinka : navch. posibny`k / N. S. Krasnokuts`ka. – Ky`yiv :Centr navchal`noyi literatury`, 2005. – 352 s. 5. Marchenk V. V. Mexanizaciya texnologichny`x procesiv u rosly`nny`cztvii / V. V. Marchenko. – Ky`yiv: Kondor, 2007. – 334 s. 6. O`Shonessy` Dzh. Konkurentny`j markety`ng: strategy`chesky`j podhod / Dzh. O`Shonessy`; per. s angl. D. Yampol`skogo. – SPb. : Py`ter, 2002. – 864 s. 7. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler, K. Lane Keller. – 2nd edition. – New York : Prentice Hall International, 1984, 2008. – 711 p.

Надійшла (received) 11.05.2015

Лангліз Олександр – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 634-36-14.

Langlitz Oleksandr – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 634-36-14.

Герасікова Валерія Володимирівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 380-24-97; e-mail: lera_gerasikova@mail.ru

Gerasikova Valetria Vladimirovna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 380-24-97; e-mail: lera_gerasikova@mail.ru.

Літвіненко Марія Владиславна – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки і маркетингу; тел.: (095) 501-94-89; e-mail: dozeent@mail.ru.

Litvinenko Maria Vladislavna – Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Economics and Marketing; tel.: (095) 501-94-89; e-mail: dozeent@mail.ru.

О.О. МИКИТАСЬ, М.К. МИРОНОВА

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

У статті проаналізовано теоретичні підходи до визначення поняття «управління інноваційним потенціалом підприємства» та доведено роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу. У галузях, в яких використовуються інновації, підприємства активно змагаються у швидкості їх впровадження. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. Також у статті розкрито сутність процесу управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу, виявлено основні проблеми та основні напрями їх вирішення.

Ключові слова: інноваційний потенціал, управління інноваційним потенціалом підприємства, економічний розвиток, економічні відносини, підприємство.

Вступ. В умовах сьогодення в світову економіку активно впроваджуються інновації. Все активніше суб'єкти господарювання застосовують нові технології для виробництва нових товарів. Інновації, в свій час, формують шлях, який забезпечує стійке зростання підприємств та організацій в умовах сучасного бізнесу. У галузях, в яких використовуються інновації, підприємства активно змагаються у швидкості їх впровадження. Перемогти в конкурентній боротьбі зараз можливо тільки тоді, коли підприємство буде пропонувати продукцію найвищої якості, виготовлену на новітньому обладнанні за прогресивними технологіями. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і літератури. Проблемами управління інноваційним потенціалом підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу, дослідження інноваційного потенціалу, питаннями інноваційної діяльності на різних рівнях ієрархії економіки та розкриття сутності процесу управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Геєць В., Гринов А., Ілляшенко С., Лепейко Т., Чухрай Н.І., Кристенсен К.М., Рейном М.Е., Гончаров В.Н. та інші. Проте потребують подальшого вирішення і уточнення такі питання, як: поняття «інновація» та визначення поняття «управління інноваційного потенціалу підприємства».

Мета дослідження. Метою статті є розкриття сутності процесу управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу, виявлення основних проблем та основних напрямів їх вирішення.

Постановка проблеми. Головним чинником економічного зростання й забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій, які перетворюються на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграють провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. У цьому зв'язку особливої

актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств і, зокрема, управління інноваційним потенціалом як системного показника, що характеризує рівень ефективності підприємства у реалізації стратегії інноваційного розвитку для ефективного функціонування бізнесу.

За структурою інноваційний потенціал підприємства можливо розбити на такі складові, які приведені на рис. 1.



Рис. 1 – Структура інноваційного потенціалу підприємства

Надійним підґрунтям для забезпечення ефективності інноваційної діяльності є уміле управління інноваційним потенціалом підприємства, який визначає рівень інноваційних можливостей усіх суб'єктів господарської діяльності. Слід зазначити, що

питанням управління інноваційним потенціалом та формуванню інноваційного потенціалу в економічній літературі приділяється досить багато уваги, однак існуюча інформація, найчастіше, носить суперечливий характер.

Управління інноваційним потенціалом підприємства — це невід’ємна складова діяльності сучасного підприємства, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проєктів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства [1].

Матеріали досліджень. Будучи складною системою, управління інноваційним потенціалом підприємства містить багато різнопланових елементів, пов’язаних між собою, які знаходяться у взаємодії, реагує на сигнали зовнішнього середовища у відповідний спосіб. Для своєчасного та адекватного реагування на сигнали зовнішнього і внутрішнього середовища, збереження сталості розвитку, забезпечення інноваційної надійності необхідна така композиція елементів управління, яка буде наближати підприємство до поставлених цілей та визначатиме успішну політику управління інноваційним потенціалом підприємства.

В системі управління інноваційним потенціалом підприємства присутні різноманітні види зв’язків, які характерні складним багатоелементним, динамічним та поліструктурним системам: взаємодія, породження, перетворення, функціонування, розвитку і управління. Зазначені зв’язки охоплюють різноманітні елементи системи і суттєво впливають на характеристики системи управління[2]. Враховуючи динамічність управлінської системи, відмітимо, що її зв’язки повинні бути гнучкими та адаптованими до змін зовнішнього середовища, щоб конкурувати у сучасному бізнес середовищі. За для уникнення негативного впливу факторів макросередовища, що в свою чергу обмежують механізм управління, ключовим завданням управління інноваційним потенціалом має стати постійний моніторинг ринкового середовища та розробкам системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни.

В сучасних умовах ведення бізнесу вітчизняні підприємства змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, відшукувати наявні резерви розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах все більш гострої конкурентної боротьби. 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 конкурентної боротьби залежить перш за все від спроможності нарощувати й активно використовувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості, які складають інноваційний потенціал.

На сьогоднішній день далеко не всі вітчизняні суб’єкти господарювання навіть за наявності потужного інноваційного потенціалу спроможні ефективно його використовувати. Однією з причин зазначеного стану справ можна вважати відсутність комплексних досліджень проблем формування, оцінки та ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства. До того ж, складність визначення інноваційного потенціалу підприємства зумовлюється наявністю різних точок зору з боку вітчизняних та зарубіжних фахівців щодо розуміння зазначеного терміна. Аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що існують різні підходи до тлумачення поняття інноваційний потенціал. При цьому більшість учених використовує ресурсний підхід, який

Так, у загальному вигляді під інноваційним потенціалом найчастіше розуміють сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності[3]. Він містить усі ресурси, що в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій: — матеріальні (матеріально-технічні) — технічна база та оборотні активи інноваційної діяльності; — фінансові — різноманітні кошти, необхідні для виконання інноваційних процесів (власні, кредитні, бюджетні, інвестиційні); — кадрові — працівники, які спроможні виробляти й ефективно реалізовувати нові ідеї; — інформаційні — сукупність різних видів наукової інформації, комп’ютерні системи, система захисту інформації, науково-технічна література, науково-технічна документація тощо; — організаційні — наявна організаційна культура, концепція управління підприємством, організаційна структура управління, форми організації та управління інноваційною діяльністю. Ресурсний підхід до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства є дещо обмежений, тому що наявні в підприємства ресурси є лише факторами, необхідними для здійснення інноваційної діяльності. Безперечно, наявність ресурсів є обов’язковою умовою успішної розробки та реалізації інновацій. Наприклад, однією з головних причин, які гальмують інноваційну активність вітчизняних суб’єктів господарювання слід назвати нестачу фінансових ресурсів через відсутність надійних джерел фінансування (складність залучення фінансових ресурсів із ринкових джерел, зокрема невідповідні умови кредитування). Проте, якщо розглядати інноваційний потенціал лише як сукупність ресурсів, цілком логічно буде стверджувати, що чим більше ресурсів є в наявності, тим більший буде цей самий потенціал. Але в реальних умовах велике підприємство зі значними ресурсами досить часто має набагато менший інноваційний потенціал, ніж, наприклад, невеликий колектив новаторів або маленьке венчурне

підприємство. Інноваційний потенціал підприємства визначає можливості й глибину інноваційних перетворень, залежно від його величини і якісного стану визначається охоплення певних стадій інноваційного циклу. У цьому випадку, при визначенні інноваційного потенціалу акцент робиться перш за все не на ресурси, а на результати інноваційної діяльності, які організація досягла з використанням наявних ресурсів, враховуючи вплив певних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому вимірники інноваційного потенціалу підприємства повинні збігатися з вимірниками кінцевих результатів інноваційної діяльності. Необхідно також обов'язково враховувати той факт, що розкриття інноваційного потенціалу нашоувхується на подолання зовнішніх бар'єрів, які можна охарактеризувати як інноваційний клімат. Інноваційний потенціал підприємства можна розглядати, як всі фактори зовнішнього середовища, що впливають на інноваційний потенціал підприємства, а саме: – можливості для виробництва нових або поліпшених видів продукції або послуг; – можливості для зміни соціальних відносин на підприємстві (кадрові інновації); – можливості для розробки нових методів управління (управлінські інновації); – можливості для створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації); – можливості придбання ноу-хау, патентів; – законодавча база, низька ставка рефінансування, пільгове оподаткування; – взаємодія влади й бізнесу; – практика комерціалізації технологій тощо. Щодо впливу на інноваційний потенціал підприємства внутрішніх факторів, слід зазначити, що процеси управління інноваційною діяльністю значно залежать від інноваційної культури певної організації. Під інноваційною культурою слід розуміти міру сприйнятливості організації до нововведень, досвід впровадження нових проектів, політику менеджменту в області інновацій, відношення персоналу до інновацій. За участю інноваційної культури можна реально досягти прискорення й підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів, реальної протидії бюрократичним тенденціям, сприяння розкриттю інноваційного потенціалу особистості тощо.

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій. Активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорстокої конкурентної боротьби. При цьому саме інноваційний потенціал є передумовою успішної реалізації інноваційної складової. Саме тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного інноваційного потенціалу.

Ключовим напрямком розвитку нових економічних відносин в Україні є створення необхідних умов для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [4]. Динаміка інноваційних процесів є визначальним

показником економічного розвитку не лише підприємств, а й країни в цілому. Розвиток інноваційної діяльності обумовлює розв'язання, насамперед, питання щодо здатності підприємства забезпечити впровадження інноваційного рішення. Водночас спектр оцінювання такої здатності до здійснення обраного інноваційного рішення є досить широким та в підсумку визначає зміст інноваційного потенціалу підприємства. Однак досягти сталого розвитку діяльності підприємств неможливо без попереднього оцінювання наявного інноваційного потенціалу. Тож, окремі завдання оцінювання та розвитку інноваційного потенціалу, з точки зору активізації інноваційної діяльності, є взаємопов'язаними, а відтак – актуальними для економічного розвитку взагалі. За таких умов це має стати основним завданням та вектором процесу управління інноваційним потенціалом підприємства в нестабільних умовах господарювання.

Система управління інноваційним потенціалом підприємства ґрунтується на системному комплексному підході, охоплює ціль, задачі, принципи, функції, методи управління, фактори, що впливають на роботу системи управління інноваційним розвитком підприємства спрямований на досягнення сталого інноваційно-орієнтованого розвитку підприємства. Процес управління інноваційним потенціалом підприємства повинен характеризуватися одним із напрямків його економічної стратегії для досягнення успіхів суб'єкта господарювання в Україні, так і успішного гравця в бізнес-середовищі.

Сенс інноваційного потенціалу підприємства, умовно можна поділити на чотири підходи до його трактування. Сутність інноваційного потенціалу зображено на рис.2.



Рис. 2 – Сутність інноваційного потенціалу

Результати досліджень. Відповідно до теми проведеної роботи було проаналізовано теоретичні підходи до визначення поняття «управління інноваційним потенціалом підприємства» та доведено роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу.

Управління інноваційним потенціалом підприємства – це сукупність організованих методів та ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

Аналіз та узагальнення відомих в літературі підходів до визначення управління інноваційним потенціалом підприємства та його складових можуть бути адаптовані для оцінки інноваційного потенціалу підприємства. При цьому повинні бути враховані всі ресурсні складові інноваційного потенціалу, що було виділено. Кількісний інтегральний показник інноваційного потенціалу підприємства формується за складовими, які характеризують такі ресурси: інтелектуальні, науково – технічні, майнові, фінансові та організаційні.

Інноваційний потенціал підприємств України, повинен бути головним рушієм їх розвитку, для виходу на конкурентоспроможний світовий рівень, а управління інноваційним потенціалом підприємства займає вагомую роль для становлення цієї мети, та відіграє велику роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу.

Аналіз законодавчої бази України щодо інноваційної діяльності показав, що для переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале нормативно-правове забезпечення. Норми про інноваційну діяльність, що містяться в багатьох актах різних галузей законодавства України і за якими інновації є складовими інвестиційного процесу, утворюють в Україні законодавчу базу для здійснення і розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, яка має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних

процесів ще недостатня [5].

Висновки. Управління інноваційним потенціалом надає можливості здійснити структурну перебудову і досягти високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищити якісні показники господарської діяльності, поліпшити рівень управління. Для мотивування формування та ефективного використання інноваційного потенціалу необхідна стимулююча роль інноваційної політики підприємства і держави, зорієнтованої на економічне зростання. Державі необхідно створити умови, за яких економіці вигідно було б розвиватися інноваційно, а суб'єкти господарювання будували б свій бізнес і розвивали економіку країни в конкурентних ринкових умовах.

Список літератури: 1. Іванілов О.С. Інноваційний потенціал підприємства / О.С. Іванілов, О.М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12. – С. 5–7. 2. Марченко О.В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6(84). – С. 158-165. 3. Інноваційний потенціал підприємства та його основні складові. А. П. Гречан, Г. П. Петренко // Вісник КНУТД – №4 (24). – 2005. – С.19 – 23. 4. Инновационный потенциал Украины в условиях демократического стиля управления // dukonference. Lv. 5. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. // Закон України від 04.07.2002 № 40-1 // zakon.rada.gov.ua.

Bibliography (transliterated): 1. Ivanilov A.S. *The innovative potential of the enterprise* / O.S.Ivanilov, O.M. Taryanyk // Business, Finance, Law. - 2004. - No 12. - P. 5-7. 2. Marchenko A.V. *Definition of necessary and sufficient conditions for innovative development of enterprise* // Actual problems of economy. - 2008. - No 6 (84). - P. 158-165. 3. Innovative potential of the company and its main components. A.P. Grechan, G.P. Petrenko // Bulletin KNUITD - No 4 (24). - 2005. - p.19 - 23. 4. The innovative potential Ukraine in terms of style democracy control // dukonference. Lv. 5. On innovation activity priorities in Ukraine. // Law of Ukraine of 04.07.2002 No 40-1 // zakon.rada.gov.ua..

Надійшла(received) 13.05.2015

Микитась Олександр Олександрович – студент Економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, тел. (050) 175-65-60, e-mail: aleksandr-mikitas7@yandex.ru.

Mykytas Alexander – economics students of the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, tel. (050) 175-65-60, e-mail: aleksandr-mikitas7@yandex.ru.

Миронова Марія Костянтинівна, студент факультету інтегральної підготовки Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, тел. (063) 876 48 67, e-mail: giza1970@rambler.ru

Myronova Mariya, the student of faculty of integrated National Technical National University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkov, тел. (063) 876 48 67, e-mail: giza1970@rambler.ru

УДК 657:658.1

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, К.І. ЗЛЕНКО

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто дослідження аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, представлено алгоритм здійснення економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, визначено проблеми у здійсненні аналізу та наведено шляхи його удосконалення в сучасних умовах. Також представлена удосконалена методика здійснення аналізу фінансових результатів підприємства та зроблено відповідні висновки. Значимість аналізу фінансових результатів діяльності підприємства пояснюється тим, що він є основною складовою оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансовий результат діяльності підприємства, економічний аналіз фінансових результатів, удосконалення аналізу фінансових результатів.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки України значно підвищуються вимоги до повноти і якості аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю суб'єктів господарювання. Оскільки фінансовий результат є узагальнюючим показником, який характеризує ефективність і відображає всі аспекти їх діяльності, відпрацювання методичних питань аналізу фінансового результату є актуальним на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми управління й аналізу фінансових результатів досліджували вітчизняні і зарубіжні науковці: М.Чумаченко, Л.Лахтіонова, І.Бланк, Ф.Бутинець, Р.Хиггінс, А.Шермет, В.Ковальов, В.Бочаров, Г.Савицька та ін. Надаючи належне розробкам вітчизняних і зарубіжних вчених, слід зазначити, що в питаннях аналізу фінансових результатів залишається чимало невирішених проблем, котрі потребують детального дослідження і вироблення пропозицій для практичної діяльності.

Метою дослідження є визначення основних проблем аналізу фінансових результатів діяльності

підприємства та визначення основних шляхів його вдосконалення. Об'єктом дослідження є аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Предметом дослідження є організація аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Значимість аналізу фінансових результатів діяльності підприємства пояснюється тим, що він є основною складовою оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому дуже важливо визначити проблеми у здійсненні економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Викладення матеріалу. Досвід аналізу діяльності будь-якого суб'єкта господарювання свідчить про те, що бажаним кінцевим результатом їх діяльності є прибуток. Тому аналіз формування прибутку проводиться першим при фінансовому аналізі.

Алгоритм проведення аналізу фінансових результатів представлено на рис. 1.



Рис. 1 – Алгоритм проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Як видно з рис. 1, на першому етапі проводиться аналіз структури і динаміки фінансових результатів за видами діяльності підприємства: операційною, інвестиційною та фінансовою. Якщо підприємство за результатами звітного періоду має збиток від операційної діяльності, потрібно проаналізувати структуру операційних витрат за економічними елементами.

Другий етап – це проведення факторного аналізу валового прибутку чи збитку. На цьому етапі важливим є вивчення змін валового прибутку, який залежить від співвідношення цін, обсягу продажів і собівартості проданої продукції (товарів, послуг). Слід пам'ятати, що валовий прибуток за своїм визначенням покликаний покрити витрати, пов'язані із загальним управлінням підприємством і реалізацією готової продукції (товарів, послуг) та забезпечити прибуток.

Наступний крок – аналіз операційних витрат за економічними елементами, з характеристикою динаміки їх змін за звітний період проти попереднього, та виявлення елементів, які значно вплинули на зростання витрат операційної діяльності на одну гривню реалізованої продукції (товарів, послуг). Негативно характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства випереджальні темпи зростання адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат та загальною сумою операційних витрат порівняно з темпами зростання собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Наступний етап аналізу фінансових результатів – аналіз доходів, який передбачає проведення їх структурно-динамічного аналізу. Інформаційною основою проведення цього етапу аналізу слугують як дані Звіту про фінансові результати, так і Приміток до фінансової звітності (розділ п'ятий).

Також доцільно виконати аналіз зміни коефіцієнтів росту доходів, витрат, активів, зобов'язань, власного капіталу в динаміці. Збільшення коефіцієнтів зростання доходів, активів, власного капіталу та зменшення коефіцієнта зростання зобов'язань свідчить про ефективне використання активів, а його зменшення та збільшення коефіцієнта зростання витрат і зобов'язань свідчить про можливість втрати платоспроможності.

Заключним етапом аналізу фінансових результатів є загальна оцінка ефективності управління підприємством, яка проводиться за сукупністю коефіцієнтів, що характеризують прибутковість активів, продажу, власного капіталу тощо. В процесі аналізу доцільно вивчити динаміку показників рентабельності і провести їх порівняльний аналіз відносно їх рівня по галузі, а також порівняти з показниками конкурентів. Важливою характеристикою ефективності діяльності підприємства є зіставлення характеристик рентабельності його активів і власного капіталу. Залучаючи позиковий капітал, менеджмент компанії підвищує ефективність використання власних коштів власників компанії. В процесі оцінки показників рентабельності доцільно провести їх інтегральний аналіз. Розширюючи модель рентабельності власного капіталу, який характеризує інвестиційну привабливість підприємства, шляхом проведення її факторного аналізу, можна визначити залежність рентабельності

власного капіталу від чистої рентабельності продажу, ресурсовіддачі і структури джерел, інвестованих у підприємство.

Запропонований алгоритм проведення аналізу фінансових результатів доцільний для підприємств, незалежно від їх галузевої належності та нескладний в застосуванні. Оскільки величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення його основних фондів, впровадження нових прогресивних технологій і т.д.) та створює запас фінансової стійкості, який дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі, то питання зниження собівартості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ та економічних перетворень.

Використання даних періодичної бухгалтерської звітності у сукупності із множинністю параметрів аналізу фінансових результатів не дають значимого ефекту в оперативному ухваленні рішень в складній реальній ситуації, тому проведення аналізу фінансових результатів потребує попереднього вибору обмеженого набору основних, найбільш значимих і не суперечних один одному параметрів, що дадуть можливість своєчасного виявлення певних резервів зростання ефективності діяльності підприємства.

В економічному аналізі фінансових результатів слід будувати і використовувати економіко-математичні моделі за допомогою кореляційно-регресійного методу. Значна перевага даного методу полягає у наочності відображення динаміки і змін показників, які аналізуються. Крім того, є можливість визначити прогнозовані величини у майбутньому періоді. Однак слід зазначити, що не всі явища і процеси можна формалізувати для включення в математичну модель. Крім того, варто зауважити, що жодна модель не дає абсолютно точної характеристики досліджуваних економічних процесів.

За офіційними даними Державного комітету статистики України у січні-червні 2015 року фінансові результати підприємств до оподаткування були такими:

- 1) серед великих підприємств – 50,1% прибуткові, 49,9% збиткові;
- 2) серед середніх – 57,9% з прибутком, 42,1% зі збитками [4].

При цьому прибутки великих та середніх підприємств становили 122,4 млрд. грн, а збитки 310,5 млрд. грн. Тобто обсяг збитків підприємств України перевищує обсяг прибутків аж на 188,1 млрд. грн. І це без врахування фінансових результатів банків та бюджетних установ [4].

Індекс інфляції в Україні у вересні 2015 року становив 102,3%, а прогнозований за 2015 рік – 141,4% (без врахування можливої інфляції за жовтень-грудень). Це найвищий рівень інфляції в Україні за останні 15 років. Інфляція характеризується забезпеченням національної грошової одиниці і загальним підвищенням цін

всередині країни. Тому розглянемо особливості аналізу фінансових результатів діяльності підприємств в умовах інфляції.

У теорії і практиці розрізняють декілька рівнів інфляції. Незначні інфляційні процеси практично не впливають на фінансове становище підприємства і його звітність. Вона вважається допустимою і навіть корисною, так як сприяє зростанню активності власників коштів, спонукаючи вкладати їх в прибуткові заходи, оскільки гроші, що знаходяться без руху, швидко втрачають в ціні. Однак високі темпи інфляції негативно впливають на всі фінансово-господарські сторони діяльності підприємства і є основним дестабілізуючим чинником розвитку виробництва і стійкості фінансового положення підприємства. При чому чим вище темпи інфляції, тим значніше міра спотворення а активів, і пасивів балансу і загалом фінансових результатів.

Більшість підприємств виявилися неготовими до аналізу впливу інфляції на своє фінансове положення до необхідності обліку цього впливу в своїй повсякденній господарській практиці. Суперечність впливу інфляції складається в тому, що одні статті активу балансу (матеріальні, основні кошти, виробничі запаси) штучно занижуються в порівнянні з їх реальною вартістю, а інші грошові кошти (крім валютних рахунків) і кошти в розрахунках (дебітори) нереалістично підвищуються.

Інфляція знецінює всі прибутки і надходження підприємства. Найменша відстрочка платежів веде до того, що підприємство отримує лише частину належного прибутку.

В умовах інфляції фінансові звіти підприємства про результати господарської діяльності, фінансовому становищі і використанні прибутку можуть виявитися джерелом необ'єктивної інформації, оскільки елементи балансу втрачають свою вартість з різною швидкістю. Прагнучи зберегти реальний рівень оплати праці, підприємства збільшують фонди споживання в збиток фондам накопичення і розвитку.

Якщо прибутки і витрати в рівні мірі зазнають інфляції, то купівельна здатність кожної грошової одиниці в складі прибутків і витрат залишається незмінною. Але якщо ціни на сировину, енергію і

матеріали зростають швидше, ніж ціни на готову продукцію, то реальна рентабельність виробництва падає. Реальні прибутки знижуються, а реальні витрати збільшуються, і в наслідок того, що інвестиції проводяться сьогодні, а прибутки підприємство отримує лише через деякий час грошима, що вже знецінюються.

Прагнучи зберегти свої прибутки від знецінення в умовах високої інфляції, підприємства почали переводити свої кошти в тверду валюту. Але це збільшило попит на валюту і ще більше посилило процес подальшого падіння курсу гривні. У результаті - прогресуюче знецінення грошових надходжень і накопичень підприємства, зростання їх реальних витрат.

Існує два основних підходи до обліку впливу зміни цін. Перший відомий як «оцінка об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях» купівельної здатності, другий як переоцінка бухгалтерського обліку в поточну вартість. Перший підхід заснований на трактуванні капіталу як вкладення в підприємство грошових коштів (пасив), другий підхід трактує капітал, як майнову масу, тобто набір матеріальних і нематеріальних цінностей (актив). Суть першої методики обліку впливу зміни цін полягає в періодичному перерахунку по індексу цін активів і зобов'язань підприємства з урахуванням зміни купівельної здатності грошової одиниці. Суть другої методики полягає в перерахунку всіх статей звітності, виходячи з продажних цін. Фінансовий аналіз є гнучким інструментом в руках керівників підприємства. Разом з тим його висновки і носять короточасний характер внаслідок постійної зміни стану. Особливо це стосується малих підприємств та фірм. Щоб знизити вплив інфляції на фінансові результати діяльності підприємства необхідно своєчасно контролювати рівень рентабельності, що закладається в розрахункову ціну виробу.

На рис.2 схематично подано удосконалену методику здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

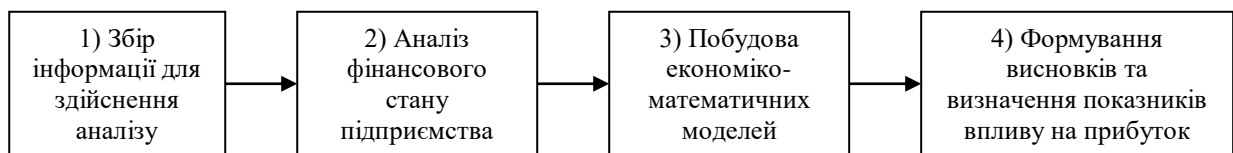


Рис. 2 – Етапи удосконаленої методики здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

У ній відображаються одразу інструменти, які використалися на кожному етапі аналізу, і результати, які будуть отримані після цього.

Ця технологія аналізу дозволяє підприємству отримати результати, за якими керівництво підприємства зможе зробити висновки для прийняття ефективних управлінських рішень.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що

стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів.

Чинне законодавство України передбачає першочерговим обов'язком кожного суб'єкта підприємницької діяльності внесення до державного бюджету податку на прибуток, після відрахування якого залишається чистий прибуток, який є одним з важливих показників кінцевих результатів для підприємства. Проаналізувавши чистий прибуток, необхідно проаналізувати використання фондів, які утворюються в результаті одержання прибутку: резервний, виплати дивідендів, фонд розвитку, фонд матеріального заохочення. Аналіз розподілу прибутку проводиться шляхом порівняння фактичних даних з плановими по основних напрямках розподілу прибутку, розраховується питома вага кожного напрямку розподілу прибутку в загальній сумі прибутку, а також відхилення і з'ясовуються причини невиконання планових завдань з розподілу прибутку.

Завданням аналізу використання прибутку є:

1) оцінка виконання планових накреслень щодо структури та обсягів спрямування прибутку за відповідними напрямками і конкретними об'єктами фінансування;

2) виявлення варіантів ефективнішого вкладання коштів;

3) встановлення причин і шляхів ліквідації непродуктивних витрат за рахунок чистого прибутку [2].

Дані аналізу фінансових результатів є складовою частиною фінансового аналізу, який в свою чергу використовується як інструмент з'ясування конкурентоспроможності підприємства. Цей факт набуває все більшого значення в умовах ринкової економіки, основним законом якої є отримання найвищого прибутку на кожен вкладений в підприємство гривню. Щоб забезпечити конкурентоздатність, на підприємстві необхідно здійснювати фінансовий аналіз, результати якого дадуть відповіді на питання, що пов'язані з вирішенням проблем підвищення ефективності діяльності підприємства.

Висновки. Отже, фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність, і є вирішальними для підприємства. Крім його керівництва і колективу вони цікавлять вкладників капіталу, кредиторів, державні органи, фондові біржі. Основним фінансовим результатом підприємства є його прибуток. Крім абсолютних показників для оцінки фінансових результатів застосовують ряд відносних

показників і коефіцієнтів. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Саме він служить джерелом сплати податків. У зв'язку з нестабільною економічною ситуацією в країні, кожне підприємство прагне до максимізації своїх фінансових результатів. Це у свою чергу обумовлює необхідність проведення для них якісного аналізу з метою виявлення для них резервів зростання у майбутньому. Реалізація наданих у статті рекомендацій дасть можливість забезпечити прозорість процесу формування фінансових результатів підприємств, активізує дію мотиваційних важелів і сприятиме своєчасному прийняттю обґрунтованих управлінських рішень у процесі діяльності суб'єктів господарювання.

Список літератури. 1. Головачева І.О. Проблеми аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48365.doc.htm. 2. Лісничка Т.В. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів / Т.В. Лісничка // Управління розвитком. - 2013. - №4. - С. 122 - 124. 3. Мочаліна З.М. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/815](http://www.khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/815). 4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. 5. Ковальчук О. В. Удосконалення методики обліку фінансових результатів / О. В. Ковальчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7. – С. 30–32.

Bibliography (transliterated): 1. Golovacheva I.O. *Problemi analizu finansovih rezul'tativ dijtal'nosti pidpriemstva* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48365.doc.htm. 2. Lisnicha T.V. *Udoskonalennja metodiki analizu finansovih rezul'tativ* / T.V. Lisnicha // *Upravlinnja rozvitkom*. - 2013. - №4. - S. 122 - 124. 3. Mochalina Z.M. *Metodichnij instrumentarij ta suchasni problemi analizu finansovih rezul'tativ* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: [khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/815](http://www.khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/815). 4. *Oficijnij sayt Derzhavnogo komitetu statistiki Ukraini* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ukrstat.gov.ua>. 5. Koval'chuk O. V. *Udoskonalennja metodiki obliku finansovih rezul'tativ* / O. V. Koval'chuk // *Investicii: praktika ta dosvid*. – 2009. – № 7. – S. 30–32

Надійшла (received) 13.05.2015

Фальченко Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел.: (063)647-39-85, e-mail: Teaj7@mail.ru.

Falchenko Elena Aleksandrovna – Candidate of Economics Sciences (Ph. D), Associate Professor, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Associate Professor of Economic Analysis and Accounting, tel.: (063)647-39-85, e-mail: Teaj7@mail.ru.

Зленко Карина Ігорівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093)332-35-53; e-mail: lihtereva@mail.ru.

Zlenko Karina Igorivna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», the student; Tel.: (093) 332-35-53; e-mail: lihtereva@mail.ru.

І.О. ГЕРАЩЕНКО

ЕТИКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пропонується визначення поняття етика підприємницької діяльності та соціальної відповідальності бізнесу. Визначено принципи соціальної відповідальності підприємництва. Систематизовано вигоди, які отримує бізнес, суспільство від дотримання принципів соціальної відповідальності. Виявлено перешкоди до посилення соціальної відповідальності бізнесу в Україні та фактори, які перешкоджають розвитку соціальної відповідальності у етиці підприємництва. Розроблено заходи щодо розвитку етики підприємницької діяльності в Україні.

Ключові слова: етика, підприємницька діяльність, соціальна відповідальність, благодійність, фактори, соціальний ефект.

Вступ. Підприємництво є одним з найважливіших і незамінних двигунів економіки. Саме завдяки підприємцям створюються робочі місця, у виробництво впроваджуються нові технології, що замінюють старі, винаходяться інновації, зростає конкурентоспроможність на ринку.

Аналіз стану питання. Як і будь-яка інша діяльність, підприємництво має свою культуру, етичні традиції, норми і цінності, які склалися протягом багатьох років, проте в Україні вони все ще знаходяться на стадії формування. Таким чином, вивчення питання культурно-етичних традицій має важливе значення, тому що формування культури та етики необхідно для побудови ділових відносин, що, у свою чергу, впливає на успішність ведення бізнесу.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблема втілення етичних засад у господарську діяльність – одна із найскладніших в соціально-економічній теорії. З різних ракурсів цю тему розглядали класики соціальної філософії і етичної думки – Аристотель, Вебер, Гегель, Кант, Платон, Сміт, Сократ, Вебер. Разом з тим ціла низка робіт українських теоретиків досліджують моральні аспекти господарчої діяльності в умовах становлення ринкової трансформації. Серед них Акперов І.Г., Масликова Ж.В.[1], Антоненко І.В. [2], Ермолаєва Е.П. [3], Завьялова Е.К., Посохова С.Т. [4], Климова Е.К.[5], Максименко С.Д. [6,7], Модель І.М. [8], Палеха Ю.І., Водерацький Ю.В. [9], Пачковський Ю.Ф.[10], Позняков В.П.[11], Сьомкіна Т.В.[12], Титарчук М.О.[13], Филинкова Е.Б. [14], Чиликин А.Н.[15] та інші.

Мета роботи полягає у вивченні поняття етики та соціальної відповідальності у підприємницькій діяльності, визначення шляхів поширення принципів соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві та стимулювання комерційних організацій до вирішення соціальних проблем.

Постановка задачі. Основним завданням статті є розгляд питань, які пов'язані з етикою ділових стосунків у підприємницькій діяльності. Вказати на взаємозв'язок та значення етики, соціальної відповідальності у підприємницькій

діяльності та фактори, які заважають повноцінному їх розвитку в Українському суспільстві.

Викладення основного матеріалу. Етика підприємництва служила об'єктом вивчення віддавна. Бізнес трактувався як одна із сфер людської діяльності. У всі часи особлива увага надавалася ключовому елементу підприємництва — бізнесмену, тим етичним засадам, на яких він будує свою справу.

Мета бізнесу в Україні сьогодні — не тільки отримання прибутку і зростання господарських оборотів, але і здатність вижити в умовах перманентної (лат. *permanens* - постійний і безперервний) кризи.

Дуже важлива професійна репутація підприємця. Таку репутацію важко придбати. Втратити ж її можна миттєво, часто через дрібницю: неможна миттєво, часто через дрібницю: не відповісти вчасно на дзвінок або лист, не послати факс, якого чекають, проявити невихованість. Для репутації важливі і культура мови, і манери, і одяг, і інтер'єр офісу, і багато що інше.

Бізнесмени, як відомо, в першу чергу — керівники. Та обставина, що результати підприємницької діяльності в умовах ринку залежать перш за все від якості роботи бізнесмена з людським матеріалом тим, що знаходиться в його розпорядженні, зумовлює особливу значущість етичних чинників.

Етика підприємництва – ділова етика, що ґрунтується на відкритості, чесності, дотриманні слова, повазі до законів, вмінні провадити бізнес, повазі до працівників (їх інтересів, мети, цінностей, особистості тощо). Існує міжнародна організація, яка встановлює стандарти ділової етики, етики підприємства. Фірми, які приєднуються до цієї організації, зобов'язуються дотримуватися принципів етики підприємства. У межах окремих країн стандарти етики підприємства встановлює Торгова палата, союзи підприємців.

Сучасна теорія підприємницької діяльності передбачає не лише ефективну організацію праці, але й соціально відповідальні дії. Носіями і виразниками ділової етики є фахівці «продуктивного типу», діяльність яких тісно пов'язана з етично орієнтованим способом життя.

Принципово новим для бізнесової етики є вимоги уважного ставлення до позавиробничих складових морального клімату в колективі співробітників («соціальне розширення мандату підприємця»). Ця особливість в бізнес-етиці кореспондує такій тенденції

соціального життя, як гуманізація, демократизація, солідаризм, корпоративізм [1].

Принцип соціальної відповідальності бізнесу є стрижневим положенням підприємницької етики. У міжнародному бізнес-середовищі існує думка, що принципи соціальної відповідальності є однією із складових успішної стратегії, що зміцнює імідж і репутацію компанії, приваблює клієнтів та утримує найкращих працівників. Саме завдяки співпраці бізнесу значна частина екологічних, соціальних та демографічних проблем могла б бути успішно вирішеною. Проте основною проблемою є не небажання працювати в даному напрямку, а підміна терміну „соціальна відповідальність” поняттям „благодійність”. Насправді ж, корпоративна соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility) є відкритою і прозорою діловою практикою, що базується на етичних цінностях, поважає до своїх працівників, акціонерів, користувачів і на опіці навколишнім середовищем [2].

Суб'єкту бізнесу слід діяти як доброярному „корпоративному громадянину” і, водночас, як моральній особистості, яка не примушується до етично орієнтованого способу життя виключно вимогами закону або ж міркуваннями здорового глузду. В Україні, на жаль, втілення в практику

ведення бізнесу вимог соціально-моральної відповідальності відбувається надто повільно. Незадовільно здійснюється освітня підготовка професіоналів „ділового кола”.

Соціальна відповідальність виступає як відносно самостійний вид відповідальності, якому притаманні специфічні риси. У широкому розумінні соціального, соціальну відповідальність тлумачать як сукупність різних її видів – економічної, політичної, правової, моральної тощо. У вузькому, суто соціологічному сенсі, йдеться про специфічні характеристики, які віддзеркалюють міру, ступінь прийняття будь-яким соціальним суб'єктом, групою соціально-значущих цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків у процесі спільної діяльності з метою мінімізації можливості нанесення збитку у сталому розвитку як суспільства в цілому, так і окремим спільнотам, особистостям. Це – надання переваги інтересам широких верств населення, навіть коли вони не співпадають з інтересами бізнес-середовища. Це широке системне поняття, що передбачає урахування вимог як суспільства в цілому, так і всіх його структурних елементів. Його не можна звести до будь-якого окремого виду відповідальності і воно не є їхньою сукупністю.

Соціальна відповідальність – це контракт між бізнесом та суспільством, в якому воно функціонує.

Існують 4 позиції до визначення поняття відповідальності (рис.1)



Рис.1 - Види соціальної відповідальності

1.Юридична відповідальність – будь-які дії у рамках юридичної відповідальності вважаються соціально-відповідальними.

2. Професійна відповідальність – диктується нормами взаємодії між професіоналом та найманцем.

3. Економічна відповідальність – дії підприємця повинні приводити до успіху у досягненні цілей підприємства, бо інакше соціальна відповідальність не матиме сенсу.

4. Морально-етична відповідальність – відповідальність перед будь-якими особами, які приймають участь у підприємницькій діяльності.

Вигоди, які отримує бізнес від виконання принципів соціальної відповідальності представлено на рис.2.

Переваги, які отримує суспільство від дотримання бізнесом принципів соціальної відповідальності:

- можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю;

- можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують;

- удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення;

- можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери;

- можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів, розвиток соціальної і творчої активності населення, збереження та використання “інтелектуального ресурсу” на потреби країни і регіону.

Стан та перешкоди посилення соціальної відповідальності бізнесу в Україні

Результати соціологічних досліджень визначають основними перешкодами становлення та розвитку соціальної відповідальності бізнесу наступні: недосконалість законодавчої й нормативно-правової бази, що регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах та закладів освіти у формуванні соціально відповідальних фахівців; відсутність сформованої і дієвої незалежної громадянської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес-фахівців; відсутність системи заохочення (морального та економічного) відповідальних суспільних суб'єктів.

За результатами соціологічного опитування, проведеного Центром соціальних експертиз



Рис. 2 – Вигоди бізнесу при дотриманні принципів соціальної відповідальності

Інституту соціології НАН України та благодійним фондом “Інтелектуальна перспектива”, в якому взяли участь 811 підприємств різних розмірів, форм власності та сфер діяльності, бізнес-структури позиціонують своє ставлення до аспектів соціальної відповідальності наступним чином:

- до реалізації соціальних проектів 60 % респондентів ставляться позитивно та вважають її корисною для суспільства в цілому; чверть опитаних продемонструвала “нейтралітет”; 5 % респондентів зафіксували негативне ставлення, оцінивши таку діяльність як “марну витрату часу та ресурсів”;

- в оцінках можливостей своєї участі у реалізації соціальних проектів – 4 % респондентів зазначили відсутність будь-яких можливостей у бізнес-структур для реалізації соціальних проектів; третина вважає, що ця можливість існує стосовно всіх бізнесових організацій; половина опитаних переконана, що така можливість є, але лише в окремих компаній;

- у визначенні сфер, які потребують соціальних проектів - допомога дітям-інвалідам — 69 %; допомога інвалідам, людям похилого віку, знедоленим — 60 %; охорона здоров'я — 58 %; освіта — 50 %; екологія — 39 %; наука — 30 %; культура, мистецтво — 22 %.

Поряд з цим, більш як третина комерційних організацій не приймає безпосередньої участі у підтримці соціального розвитку. Це може означати значну різницю між готовністю до різних форм соціального інвестування, бажанням бути соціально відповідальними та реальною практикою господарювання. Така тенденція пов'язана очевидно з тим, що сектор бізнесу сам потребує значної інституційної підтримки, оскільки є ще не дуже розвиненим. Більшість підприємств і підприємців відчувають правову незахищеність і намагаються накопичувати капітал для власного розвитку,

відсуваючи потреби суспільства та громади на другий план.

Цікавим фактом останніх років є те, що населення очікує на благодійну допомогу передусім від комерційних структур, а вже потім від держави та її органів соціальної опіки. Це свідчить про деяку переорієнтацію настроїв населення та їх відмову від патерналістських очікувань стосовно держави.

За даними дослідження проекту AISEC, найменша поінформованість про соціальну відповідальність бізнесу характерна для підприємств транспорту та тих, що надають побутові і комунальні послуги – 52,9 % і 57,5 % відповідно. Найбільше інформовані про концепцію соціально відповідального бізнесу компанії фінансового сектора (94 %), виробництва промислових товарів (84,5 %) і торгівлі (83,2 %).

Значні відмінності спостерігаються на регіональному рівні. Якщо в Києві та області поінформованість про соціальну відповідальність продемонструвало 90,7 % опитаних компаній, то у Львові та області тільки 62,9 %, а в Донецьку й області – 61,5 % компаній [7].

Проблеми стимулювання участі комерційних організацій у вирішенні пріоритетних соціальних проблем населених пунктів дотепер комплексно не розглядаються ні на місцевому, ні на загальнодержавному рівні. У цих умовах питання стимулювання участі комерційних організацій разом з органами місцевого самоврядування у здійсненні соціальної політики часто вирішуються цими органами хаотично й непослідовно, що у свою чергу гальмує залучення недержавних суб'єктів і їхніх додаткових ресурсів у роботу з розвитку соціальної сфери. Крім того, чинна нормативно-правова база України щодо стимулювання зазначених суб'єктів має низку недоліків, серед яких слід зазначити:

- відсутність комплексності в підході до стимулювання;
- слабкий розвиток конкурсних засад у наданні пільг;
- низька технологічна розробленість процедур розгляду та прийняття рішень про стимулювання комерційних установ до участі у соціальних проектах;
- незахищеність бюджетних статей, пов'язаних з наданням пільг та інших видів стимулювання;
- вирішення питань про надання пільг покладені, як правило, на фінансові органи та інші незацікавлені інстанції;

- стимулюючі заходи в більшості випадків лише декларуються, але не є обов'язковими тощо.

Обмежувальними факторами розвитку соціальної відповідальності бізнесу є наступні:

- відсутність сформованого та впливового сектору громадянського суспільства, котрий би просував ідеї соціальної відповідальності і спеціалістів, які професійно б займалися даною проблемою;

- відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проєктів та програм;

- існуючі законодавчі обмеження розмірів і способів можливої допомоги нужденним;

- відсутність регіонального закону про благодійництво;

- відсутність системи інформування суспільства про соціальні та благодійні проєкти, про інвесторів соціальних програм та системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу;

- відсутність зацікавленості в даній сфері бізнес-структур, що пов'язано з роллю держави та з проблемами у законодавчій сфері;

- відсутність досвіду та успішних прикладів з соціального підприємництва;

- відсутність центру розвитку соціального підприємництва та донорських організацій, що постійно займаються даним напрямком.

Досягнути соціального ефекту підприємства можуть наступним чином:

- залучаючи цільову групу до надання послуг і вироблення товарів, тим самим вирішуючи проблеми ресоціалізації, адаптації, терапії, працевлаштування, тощо;

- надаючи якісні послуги та товари представникам цільової групи на пільгових умовах, тим самим задовольняючи їх потреби та покращуючи якість життя;

- ведучи підприємницьку діяльність без будь-якого залучення цільової групи та направляючи доходи від такої діяльності на підтримку соціальної місії неприбуткових організацій;

- застосовуючи інноваційні підходи до вирішення проблем, що реально поліпшать соціальне становище широких верств населення та цільової групи в тому числі.

Найбільш ефективними заходами, які б поширювали принципи соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві та стимулювали комерційні організації до вирішення соціальних проблем є наступні:

- створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності суб'єктів господарювання, що беруть участь у вирішенні соціальних проблем;

- надання пільг по податках, зборах, орендній платі та інших платежах підприємствам і організаціям, які займаються шефською, спонсорською, благодійною діяльністю;

- цільова фінансова підтримка недержавних суб'єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів; застосування економічних та інших санкцій

до тих, хто діє на шкоду соціальним інтересам територіальної громади;

- налагодження співпраці з податковими органами та проведення консультаційної і ознайомчої роботи тощо;

- акумулювання наявної інформації у сфері соціального підприємництва та адаптація закордонного досвіду соціального підприємництва.

Збільшення рівня висвітлення діяльності компаній у царині благодійництва дасть змогу пересічному громадянину дізнатись, що комерційні організації не лише намагаються отримувати прибутки, а й піклуються про громаду, де вони працюють, є соціально відповідальними. Стимулювання участі бізнесу у соціальному розвитку громади, дотримання етики підприємницької діяльності є надзвичайно важливим, оскільки головним джерелом одержання благодійної допомоги громадяни України вважають якраз комерційний сектор.

Етичні норми в підприємстві являють собою сукупність ознак поведінки громадян, які здійснюють підприємницьку діяльність у різних сферах економіки, спрямовану на задоволення потреб ринку, конкретних споживачів, суспільства і держави. Підприємницька етика базується на загальних етичних нормах і правилах поведінки, що склалися в країні, у світі, а також на професійній етиці, що виявляється в тій чи іншій сфері діяльності. У зв'язку з загальноетичними нормами поведінки громадян підприємницька етика нерозривно пов'язана з такими поняттями, як чесність, совість, авторитет, благородство, ввічливість, честюлюбство, самолюбство, безсоромність, лицемірство, зловтіха, лихослів'я, помста, підступність, грубість, і з іншими поняттями. Як видно, одні поняття пов'язані з позитивними (позитивними) принципами і рисами поведінки, а інші - з негативними (негативними). Тільки неповне перерахування характерних рис поведінки окремих підприємців свідчить про комплексне поняття підприємницької етики, яка, як правило, повинна базуватися на загальнолюдських, загальногуманних принципах, на загальних принципах здійснення ризикового, новаторського, інноваційного, компетентного, законного, чесного підприємництва на протипагу рутинному, незаконному, некомпетентному бізнесу.

Висновки. Етика підприємницької діяльності є невід'ємною частиною ведення будь-якого бізнесу, оскільки результати перемовин насамперед залежать від знання норм етикету, поведінки та відповідальності учасників підприємницької діяльності. Етика підприємницької діяльності - це ділова етика, яка встановлює правила та закони спілкування при веденні підприємницької діяльності, є основою ведення бізнесу та встановлення міцних ділових стосунків. Формування у підприємця етичної поведінки буде можливим при створенні відповідних умов для ведення бізнесу, зокрема, перегляд правової системи з можливими нововведеннями. Етична поведінка підприємництва має на увазі під собою набір дій, спрямованих на задоволення потреб ринку, споживачів, держави і суспільства в цілому. Підприємець також повинен уміти ефективно взаємодіяти з навколишнім світом, із співробітниками, партнерами і конкурентами. Взаємодія необхідно підприємцю для досягнення своїх цілей, розуміння того, в якому напрямку потрібно рухатися і розвивати свою діяльність, щоб задовольнити потреби споживачів.

Відповідальність є основним принципом етики підприємницької діяльності.

Існують чотири типи відповідальності підприємницької діяльності: юридична, професійна, економічна та морально-етична.

При дотриманні принципів соціальної відповідальності, кожен з учасників підприємницької діяльності має свої вигоди. Суспільство отримує можливість встановлення партнерських відносин між владою, бізнесом та громадськістю, можливість залучення інвестицій та покращення рівня життя населення певної країни.

Було виявлено основні перешкоди, з якими стикається соціальна відповідальність бізнесу в Україні, головні із них недосконалість правової та законодавчої бази України, відсутність системи заохочення та відсутність дієвої системи покарання за недотримання етики підприємницької діяльності. Соціальна відповідальність бізнесу та благодійність не повинно бути одним й тим самим.

Обмежувальними факторами розвитку соціальної відповідальності є те, що в нашому суспільстві поки що не приділяється достатньо уваги соціальній відповідальності та етиці підприємницької діяльності, відсутність спеціалістів, які б займалися відповідними питаннями та зацікавленості держави у підтримці розвитку відповідних відносин у державі. Згідно виявленим проблемам, які існують в суспільстві з відповідного напрямку дослідження, було запропоновано заходи щодо посилення соціальної відповідальності підприємництва в Україні. Головними з яких є створення відповідних умов розвитку етики ділових стосунків та соціальної відповідальності, державна підтримка та співпраця за даним напрямком дослідження, систематизація вітчизняного досвіду та адаптація закордонного досвіду та розробка системи стимулів для розвитку соціальної відповідальності у сучасних умовах господарювання.

Список літератури: 1. Акперов І.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 544 с. 2. Антоненко І.В. Личностный аспект деятельности предпринимателя: Автореф. дис. ... канд. психол. наук, 19.00.13. - М., 1995. - 19 с. 3. Ермолаева Е.П. Предпринимательство: самодиагностика и преодоление психологических барьеров. - М.:

Эксмо, 1996. - 75 с. 4. Завьялова Е.К., Посохова С.Т. Психология предпринимательства: Учеб. пособие. - С.-Пб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2004. - 296 с. 5. Климова Е.К. Психологические критерии успешности предпринимательской деятельности: Дисс. канд. психол. наук, 19.00.13. - Калуга, 2004. - 185 с. 6. Максименко С.Д. Общая психология. - К.: Ваклер, 2001. - 528 с. 7. Максименко С.Д. Психология підприємницької діяльності // Філософська і соціологічна думка. - 1993. - № 5. - С. 15-21. 8. Модель І.М., Модель Б.С. Профессиональная культура предпринимателя // СОЦИС. - 1997. - № 10. - С. 10-15. 9. Палева Ю.І., Водерацький Ю.В. Етика ділових стосунків. - К.: Вища школа, 1999. - 358 с. 10. Пачковський Ю.Ф. Психология підприємництва: Навч. посіб. - Львів: Плай, 2001. - 276 с. 11. Позняков В.П. Психологические отношения и деловая активность субъектов экономической деятельности в условиях разных форм собственности // Психологический журнал. - 2001. - Т.21. - № 6. - С. 38-50. 12. Сьомкіна Т.В. Теорія формування суб'єкта підприємницької діяльності: Навч. посіб. - Донецьк: БСГ, 2002. - 128 с. 13. Титарчук М.О. Трудова поведінка особистості як підприємницька діяльність: соціально-філософський аналіз: Автореф. дис. канд. філос. наук, 09.00.03. - Одеса, 2004. - 14 с. 14. Филінікова Е.Б. Социально-психологические характеристики предпринимателей с разным уровнем удовлетворенности предпринимательской деятельностью: Дисс.канд. психол. наук, 19.00.05. - М., 2001. - 166 с. 15. Чиликин А.Н. Психология предпринимательства: Монография. - Липецк, 1999. - 185 с. 16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982. - 455 с. 17. Экономическая психология / Под ред. И.В. Андреевой. - С.-Пб.:

Bibliography (transliterated): 1. Akperov I.G., Maslikova Zh.V. *Psihologija predprinimatel'stva: Ucheb. posobie.* - Moscow.: Finansy i statistika, 2003. - 544. Print. 2. Antonenko I.V. *Lichnostnyj aspekt dejatel'nosti predprinimatelja:* Avtoref. dis. kand. psihol. nauk, 19.00.13. - Moscow., 1995. - 19 s. Print. 3. Ermolaeva E.P. *Predprinimatel'stvo: samodiagnostika i preodolenie psihologicheskikh bar'erov.* - Moscow.: Jeksmo, 1996. - 75 s. Print. 4. Zavjalova E.K., Posohova S.T. *Psihologija predprinimatel'stva:* Ucheb. posobie. - Saint-Peterburg.: Izd-vo S.-Peterb. un-ta, 2004. - 296 s. Print. 5. Klimova E.K. *Psihologicheskie kriterii uspešnosti predprinimatel'skoj dejatel'nosti:* Diss. kand. psihol. nauk, 19.00.13. - Kaluga, 2004. - 185 s. Print. 6. Maksimenko S.D. *Obshhaja psihologija.* - Kiev.: Vakler, 2001. - 528 s. Print. 7. Maksymenko S.D. *Psy`xologiya pidpry`yemny`cz`koyi diyal`nosti // Filoso`fs`ka i sociologichna dumka.* - 1993. - # 5. - S. 15-21. 8. Model' I.M., Model' B.S. *Professional'naja kul'tura predprinimatelja // SOCIS.* - 1997. - № 10. - S. 10-15. 9. Paleva Yu.I., Voderacz`ky`j Yu.V. *Ety`ka dilovy`x stosunkiv.* - K.:Vy`shha shkola, 1999. - 358 s. Print. 10. Pachkovs`ky`j Yu.F. *Psy`xologiya pidpry`yemny`cz`tva:* Navch. posib. - L`viv: Plaj, 2001. - 276 s. Print. 11. Poznjakov V.P. *Psihologicheskie otnoshenija i delovaja aktivnost' sub#ektov jekonomicheskoy dejatel'nosti v uslovijah raznyh form sobstvennosti // Psihologicheskij zhurnal.* - 2001. - T.21. - № 6. - S. 38-50. 12. S`omkina T.V. *Teoriya formuvannya sub`yekta pidpry`yemny`cz`koyi diyal`nosti:* Navch. posib. - Donecz`k: BSG, 2002. - 128 s. Print. 13. Ty`tarchuk M.O. *Trudova povedinka osoby`stosti yak pidpry`yemny`cz`ka diya`nist': social`no-filoso`fs`ky`j analiz:* Avtoref. dy`s. kand. filoz. nauk, 09.00.03. - Odessa, 2004. - 14 s. Print. 14. Filinkova E.B. *Social'no-psihologicheskie harakteristiki predprinimatelej s raznym urovnem udovletvorennosti predprinimatel'skoj dejatel'nost'ju:* Diss.kand. psihol. nauk, 19.00.05. - Moscow., 2001. - 166 s. 15. Chilikin A.N. *Psihologija predprinimatel'stva:* Monografija. - Lipeck. - 185 s. Print. 16. Shumpeter J. *Teorija jekonomicheskogo razvitija.* - Moscow.: Progress, 1982. - 455 s. 17. *Jekonomicheskaja psihologija / Pod red. I.V. Andreevoj.* - Saint-Peterburg 2000. - 512 s.

Надійшло (received) 15.05.2015

Герашенко Ірина Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел. (067)2593559; e-mail::gerashenko_77@mail.ru кандидат економічних наук.

Gerashenko Iryna Oleksiivna Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of organization of producing and personnel management; .tel. (067)2593559; e-mail::gerashenko_77@mail.ru

Р.Г.МАЙСТРО, Д.А. ЦЮПКА

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим фактором економічної стратегії. У даній статті розглянуто сучасний стан розвитку інноваційної діяльності, а також способи підвищення розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств в Україні.

Ключові слова: інновації, промисловість, підприємство, конкурентоспроможність, прибуток

Вступ. У період економічної кризи конкурентоспроможними є підприємства та галузі, що активно впроваджують та використовують інноваційні технології. Впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки набуває особливого значення у сучасній економіці України. Позитивні тенденції хоча й спостерігалися протягом кількох років, але мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності. В цих умовах виникає необхідність ідентифікації ключових проблем, що стримують розвиток інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, та пошуку шляхів їх вирішення. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. З початку розвитку економічної науки проблема ефективного функціонування підприємств вийшла на перший план і залишається актуальною й сьогодні. Ключову роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства повинна відігравати інноваційна діяльність.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблемам інноваційної діяльності в Україні приділяли увагу широке коло вітчизняних вчених. Зокрема, О.І. Амошею опрацьовано методологічні підходи до інноваційного оновлення техніко-технологічної бази промислового комплексу України [1, 2]. Питанням теоретико-методологічних основ обліку і аналізу в управлінні інноваціями присвячені праці О. О. Ільченко [1] та О.В. Мінакова [6]. Формування обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємств у своїх роботах вивчала О.В. Кантаєва [4].

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії [5].

Дослідження щодо інноваційного шляху розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств суттєво знижується. Так, у 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості України займалося близько 12% від їх загальної кількості, а в 2000р. питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, становила 18%. Для

порівняння у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості [3].

Метою статті є дослідження сучасного стану інноваційної діяльності на промислових підприємствах в Україні, а також способи підвищення інноваційного потенціалу промислових підприємств України.

Постановка проблеми. У цей складний для України час, коли вкрай важливими завданнями є збереження промислового комплексу, його структурна перебудова і забезпечення подальшого науково-технічного розвитку, роль інноваційної діяльності у проблемі підвищення ефективності діяльності вітчизняних промислових підприємств набуває принципового значення, оскільки її вирішення дасть змогу перейти до створення і використання технологій більш високого рівня, а отже, прискорити економічне зростання економіки України.

Матеріали досліджень. Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У загальному обсязі промислової продукції лише 3,8 % мають ознаки інновацій (в Євросоюзі – 75 %). Крім цього, спостерігається безупинне зниження рівня науко місткості вітчизняної продукції.

Як наслідок, вітчизняна продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною, а в експорті збільшується частка мінеральної сировини і продукції первинної переробки. Відмічається тенденція щодо скорочення кількості підприємств, що займалися впровадженням нововведень на промислових підприємствах протягом 2001–2013 рр. Зокрема, у 2011 р. промисловими підприємствами було освоєно виробництво 2408 видів нової продукції, що у дев'ять разів менше показника 2002 р., коли було створено 22847 видів інноваційної продукції. Протягом 2006–2013 рр. відбулося збільшення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, проте частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції знизилася на 2,9%.

Основні фактори, які стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств, насамперед, були вартісні, а саме: нестача власних коштів (80,1% обстежених підприємств). Майже однаковою мірою заважали впроваджувати передові промислові

технології такі чинники, як великі витрати на нововведення (55,5 %), недостатня фінансова підтримка держави (53,7 %), високий економічний ризик (41 %), тривалий термін окупності нововведень (38,7 %). Крім того, розвиток інноваційної діяльності стримували недосконалість законодавчої бази (40,4 %), відсутність попиту на продукції (16 %) та кваліфікованого персоналу (20 %) [1].

Важливим фактором для аналізу інноваційної діяльності є визначення джерел коштів, залучених на інноваційні цілі підприємств. Аналізуючи динаміку інвестицій на впровадження нововведень, слід відмітити тенденцію до щорічного збільшення витрат на інновації у 2005–2008 рр., коли витрати досягли найвищого показника – 11,9 млрд. грн. Проте, у 2013 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості зменшився на 67 % та становив 8,0 млрд. грн.

Дослідження та розробки становлять приблизно 10–12 % від вказаної суми (996,4 млн. грн. у 2013 р.), а збільшення відбувається за рахунок придбання засобів виробництва, виготовлених за кордоном. Зокрема, у 2013 р. на придбання машин, обладнання та зовнішніх НДР було витрачено 5,3 млрд. грн., що становить 67 % від загальної суми витрат на нововведення. Всі ці витрати створюють додаткове фінансове навантаження для підприємств. Наприклад, джерелом фінансування технологічних інновацій у 2013 р., згідно з даними Державного комітету статистики, на 59% були власні кошти підприємств.

У 2007 р. частка власних коштів підприємств у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності становила 73,7 %, а у 2005 р. – 87,7 %. Позитивною тенденцією у 2009 р., в порівнянні з 2008 р., стало різке збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів (майже в 13 разів, або на 1397,5 млн. грн.). Проте частка коштів, виділених державним бюджетом на вказані цілі у 2013 р., становила лише 1,1 %. Отже, тенденції інноваційної діяльності останніх років засвідчують про наявність значних проблем та низький рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні, що, в свою чергу, негативно відображається на конкурентоздатності продукції та розвитку економіки в цілому.

Серед основних проблем, які стримують інноваційну діяльність в Україні, можна виділити декілька. По-перше - недосконала система нормативно-методологічного забезпечення та державної підтримки. Тривалий період інноваційному законодавству України була властива певна фрагментарність та непослідовність. Нині в Україні діє 14 законів, понад 50 підзаконних актів, виданих Кабінетом Міністрів України, а також понад 100 правових актів відомчого характеру, які регулюють питання інноваційної діяльності підприємств. Разом з тим, більшість механізмів державної фінансової підтримки та податкового стимулювання, передбаченого цими актами, не можуть бути застосовані в повному

обсязі. Відсутність системного підходу та єдиної науково-технологічної та інноваційної політики не компенсується збільшенням кількості і законодавчих і нормативно-правових актів, численними змінами та доповненнями до них. Адже, як свідчить досвід, чим частіше змінюються правові норми, тим гірше вони виконуються [5]. Наступним кроком має бути забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва. У рамках цього напрямку необхідно створити привабливий інвестиційний клімат та механізми і стимули для підвищення зацікавленості у впровадженні нововведень, а саме: забезпечити стабільне правове регулювання і стимулювання інноваційного розвитку всіх сфер економіки, а також захисту інтересів учасників інноваційної діяльності;

- відновити кредитування основних галузей економіки України;

- стимулювати створення ефективних форм кооперації і формування організаційно-економічних структур, які б забезпечили інтеграцію освіти, науки і виробництва при здійсненні інноваційної діяльності (технопарків);

- розробити систему мотивацій для національного та іноземного інвестора, в тому числі за рахунок податкових пільг. Проблема конкурентоспроможності підприємств повинна вирішуватися на всіх рівнях управління економікою, тому передумовою вирішення проблем інноваційного розвитку є формування інвестиційної привабливості самого підприємства.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності підприємства необхідно визначити резерви збільшення інноваційної активності і забезпечити їх використання. Реалізація резервів потребує поступової заміни застарілого обладнання, введення нових технологій, підготовки кадрів. Реалізація проектів з модернізації і реконструкції виробництва потребує чіткого уявлення про стан підприємства та ринку в цілому, фінансової та маркетингової організації інноваційної діяльності. З цього випливає інша проблема, що гальмує розвиток інноваційної діяльності, а саме: недостатнє інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, яке б охоплювало сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворень, правила організації банку даних, методики кодування та пошуку інформації. Разом з тим, правильні управлінські рішення та відповідні висновки можна зробити лише на основі обстежень за принципом суцільного безперервного обліку. Тому при розробці інформаційного забезпечення, потрібно враховувати систему показників для визначення економічної ефективності інновацій, показники бізнес-планів та внутрішні інформаційні потреби. Дане питання особливо актуальне в сфері АПК, де система інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств практично відсутня.

Юридичні особи всіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання подають форми звітності щодо інноваційної діяльності: 6-нт (ліцензії) «Звіт про продаж ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності» (річна); 2/5-нт (термінова) «Звіт про виконання державного контракту з питань науки та технологій» (квартальна); 1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства» (річна), 2-пром (інновація) «Звіт про інноваційну активність підприємств» (квартальна, термінова) та інші. У цих звітах наводиться інформація про витрати на технологічні інновації, джерела їх фінансування, результати інноваційної діяльності, обсяг реалізованої продукції, кількість впроваджених інноваційних видів продукції та ін. Дані форми звітності складаються промисловими підприємствами, тому нині немає чіткого аналізу інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Відсутні статистичні дані щодо впровадження інновацій в АПК, що унеможливує оцінку сучасного стану інноваційної діяльності в аграрній сфері. Крім того, складання цих форм за даними бухгалтерського обліку є проблематичним. Для оперативного управління потрібна інформація за менші часові періоди. Все це спонукає до систематизованого формування бази даних з різноманітних питань інноваційної діяльності [2].

В обліку інформація про доходи, витрати, собівартість продукції та фінансові результати від інноваційної діяльності не відображається в систематизованому вигляді. Не розроблені структура і зміст аналітичного обліку, відсутня окрема внутрішня звітність, яка б надавала в систематизованому вигляді інформацію для управління інноваціями. Все це не дозволяє аналізувати інноваційні процеси, їх пріоритетні напрями та розробляти ефективні заходи з розвитку інноваційної діяльності. При цьому необхідно, щоб споживач отримував необхідну інформацію з мінімальними витратами на її підготовку. У стандартах бухгалтерського обліку немає ґрунтовного пояснення аспектів обліку витрат та його організації саме у інноваційній діяльності. Тому формування відповідної теоретико-методологічної бази обліку інновацій є нагальною потребою.

Відповідно до чинного законодавства, інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона спрямована на створення необхідних інноваційних технологій або послуг і здійснюється в тісному взаємозв'язку із середовищем. Інноваційна діяльність об'єктивно обумовлюється потребою ринку, відкриває нові сфери застосування, а отже, і нових споживачів створюваного продукту, технології або послуги [6].

Інноваційну активність виробників визначають такі групи факторів [1]:

1. Зовнішні або загальноекономічні чинники (політичні, правові, чинники, тенденції інноваційної діяльності в державі, розвиток інноваційної інфраструктури тощо), які відбивають вплив макросередовища.

2. Зовнішні регіональні фактори (частка регіону в інноваційній діяльності держави, обсяг і структура інноваційних інвестицій регіону, його інноваційна інфраструктура, підтримка інновацій регіональними органами влади, інвестиційна привабливість регіону тощо).

3. Внутрішні фактори (галузева приналежність підприємств, наявність пільг і державної підтримки, матеріальних, фінансових, інформаційних та трудових ресурсів, фінансовий стан і результати діяльності виробника тощо).

Ці фактори тісно пов'язані між собою та формують інноваційну активність суб'єктів господарювання. Вона визначається двома основними чинниками: станом інноваційного потенціалу підприємства та ефективністю системи управління інноваціями. Зовнішнє середовище може як обмежувати, так і сприяти інноваційному розвитку. Інноваційну активність підприємств країни відображають наступні показники:

1. Питома вага підприємств, що впроваджують інновації;

2. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової;

3. Кількість освоєних інноваційних видів продукції;

4. Кількість впроваджених нових технологічних процесів (у т.ч. маловідходних та ресурсозберігаючих).

Хоча й кількість впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції збільшується, однак в умовах трансформації економіки такий стан і обсяги інноваційних процесів є далекими від європейських стандартів. Таке становище, безумовно, є тимчасовим. Загальна тенденція до значного впливу інновацій на техніко-економічний рівень підприємств, яка існує в західних країнах ринкової економіки, поступово захопить і вітчизняну економіку, оскільки альтернативи цьому процесу просто не існує.

Перспективний розвиток інноваційної діяльності не можливий без підвищення інноваційної активності персоналу підприємств, оскільки інноваційна діяльність має розглядатися як використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу в господарській діяльності для створення нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Протягом 2000-2013 років частка підприємств, що займалася інноваціями, мала незначні зміни. Пік припадає на 2000 та 2002 роки (18%), після чого іде різкий спад аж до 2006 року, що становить мінімальну активність підприємств (11,2%). Після 2006 року спостерігається певне збільшення частки підприємств, що займалися впровадженням інновацій аж до 2012 (з 11,2% до 17,4%), а потім

знову активність зменшується. Зовнішнє середовище може як обмежувати, так і сприяти інноваційному розвитку. Відмічається також недосконалість та недостатність інформаційного забезпечення інноваційної діяльності аграрних підприємств. Відсутність чіткої методології формування

облікової інформації та впорядкованої системи внутрішньої звітності щодо інноваційної діяльності підприємств стає перешкоджати ефективному управлінню інноваційними процесами. Вище зазначені зміни показані на рисунках 1 та 2:

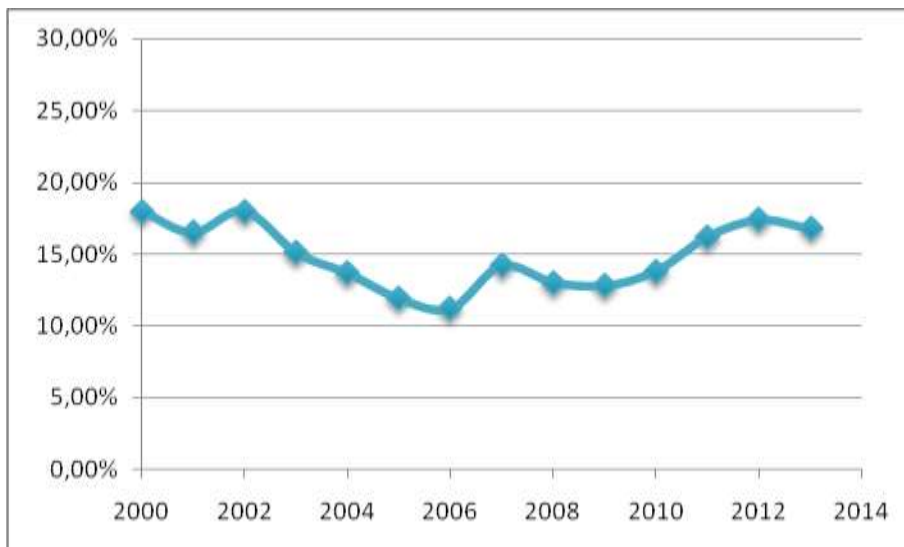


Рис.1 - Питома вага підприємств, що займаються впровадженням інновацій, %

Аналіз обсягів освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах за 2000-2013 роки показав, що найінтенсивніше відбувалось освоєння за 2000-2003

роки, а найбільше за 2003 рік, що склало 22847 видів продукції. Після цього відбулося різке зменшення, а найменша активність підприємств була в 2006 та 2010 роках, що склало 2408 видів продукції

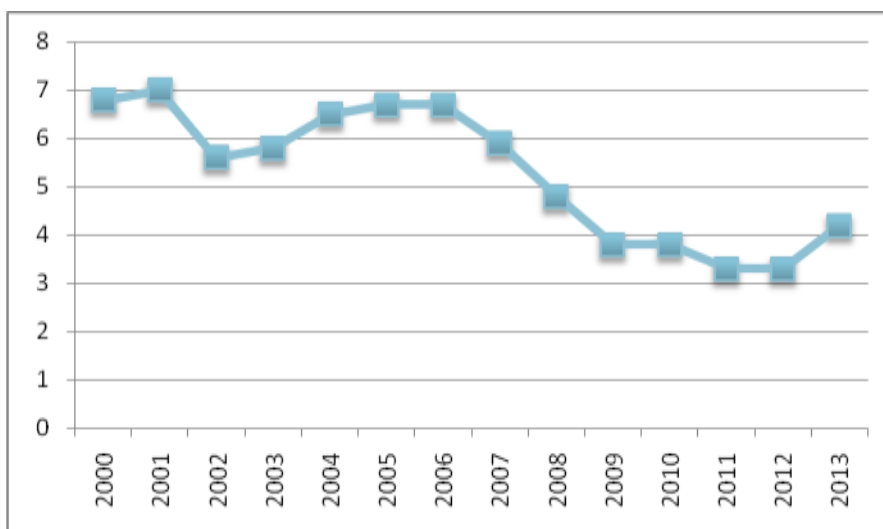


Рис.2 - Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за 2000-2013 роки

Таким чином, значний вплив на розвиток інноваційного потенціалу підприємства мають фактори ринкового середовища, найважливішим з яких є державна політика. Слабкою ланкою в розвитку інноваційного потенціалу підприємств України є [5]:

1. Відсутність ефективного організаційно-економічного механізму управління.

2. Нестача фінансових коштів, що зумовлює пошук джерел фінансування та раціонального використання наявних за рахунок обґрунтованості

вибору перспективних напрямів інноваційної діяльності підприємств.

3. Відсутність методики комплексного оцінювання інноваційного потенціалу підприємств.

4. Необхідність систематичного технологічного переоснащення виробництва сучасним обладнанням.

5. Підвищена ризикованість, зумовлена високою невизначеністю результату.

6. Недосконалість мотивації персоналу, враховуючи підвищену значущість окремих фахівців.

Також можемо розглянути вплив інноваційних заходів на підприємство, на прикладі Публічного Акціонерного Товариства «Харківський котельно-механічний завод». Підприємство «Харківський котельно-механічний завод» засновано в 1952 році, як завод з виробництва котельно-допоміжного устаткування і допоміжних трубопроводів для знову споруджуваних теплових і атомних електростанцій, а також підприємств теплових мереж. Багаторічний досвід заводу по створенню устаткування теплових електростанцій, трубопроводів пари та гарячої води, посудин, що працюють під тиском, забезпечує широкий асортимент виготовлення енергетичного обладнання. Наявність розвиненого верстатного парку, високий рівень оснащення технологічних служб заводу, кваліфіковані фахівці гарантують своєчасне і якісне виконання замовлень. ПАТ «Харківський котельно-механічний завод» розташоване в промисловій зоні міста Харкова та має розвинену інфраструктуру, необхідну для вирішення великих виробничих завдань.

У 2008 році на заводі закінчено будівництво нового цеху площею більше 1000 м² і вперше на Україні освоєна німецька технологія фірми Дойцер Машиненфабрик Хайц ГмБХ & Ко виробництва мембранних (газощільних) панелей. Розвиток вітчизняного виробництва газощільних панелей дозволяє виключити залежність від використання мембранних панелей імпортного виробництва при будівництві нових та модернізації існуючих енергетичних котлів, що значно скорочує фінансові витрати, зменшує терміни виконання проектів модернізації, збільшує термін служби енергетичного обладнання та його ефективність. Використання передової європейської сертифікованої технології при виробництві та реконструкції українських котлів дозволить випускати продукцію на рівні кращих світових аналогів. На прикладі ПАТ «ХКМЗ» можемо побачити наявну користь від впровадження інноваційних заходів:

1. Збільшення прибутку шляхом зниження собівартості і збільшення випуску продукції, планової роботи з удосконалення та модернізації виробництва, дбайливе використання енергоресурсів, формування бюджету на місяць з

жорстким контролем, оптимізації структури заводу;

2. Своєчасна та якісна поставка продукції (формування реальних планів з поопераційним плануванням і контролем, а також вдосконалення системи контролю якості);

3. Робота з людьми, а саме заохочення ініціативи, делегування повноважень, формування бригадної роботи і системи мотивації.

З метою виконання даних завдань планується і пропонується перелік необхідних заходів:

У вдосконаленні виробництва:

Оптимізація існуючих технологічних процесів та зниження трудомісткості:

1. Виконання комплексу технічних заходів щодо модернізації DEUMA;

2. У лютому ц.р. завершити роботу з модернізації та запуску у виробництво Київського порталу, верстата для зварювання кільцевих швів під флюсом колекторів;

3. Модернізувати установку для кільцевої зварювання обичайок різних діаметрів під шаром флюсу;

4. Завершити роботу з устаткування ділянки підготовки колекторів і трубного ділянки.

5. На слюсарній ділянці завершити підготовку місць і виготовити комбіновані стапеля для складання панелей нагріву;

6. Для збільшення випуску продукції, зниженні собівартості і збільшенні продуктивності праці здійснити закупівлю першочергового обладнання, а саме трубогіб, установку для автоматичного зварювання штуцерів в колектор, установка для виготовлення крутозагнутих гібів;

7. З метою своєчасного і якісного вхідного контролю металів і контролю виробництва, силами заводської лабораторії і за допомогою придбаного спектрометра, організувати експрес аналіз металів і сплавів.

У економії енергоресурсів та використання води:

1. Заміна неекономічного та застарілого компресорного устаткування на ЦКіТГ (Дане компресорне обладнання є не ефективним і дорогим у використанні. Щодобове споживання електроенергії компресором становить більше 1200 кВт);

2. Заміна енерговитратних муфельних печей на енергоекономічні;

3. Забезпечити доступ денного світла у виробничі цехи (вдень у цехах горить світло, щодобове споживання висвітлення становить більше +1600 кВт);

4. Обладнати систему оборотного водо постачання стенду гідро випробувань;

5. Обладнати і використовувати систему обігріву цехів при роботі трубогиба ТВЧ, аустенізації труб, роботі муфельної печі в кузні;

6. З метою економії газу на підігрів води для душових, в літній час обладнати літні душові.

У вдосконаленні штатної структури:

1. Провести оптимізацію штатної чисельності погодинників, суміщення професій;

2. Посилити контроль за роботою майстрів цехів, посадових осіб підрозділів забезпечення виробничого процесу, і розглянути питання про доцільність перебування займаним посадам.

Результати досліджень. При дослідженні даної проблематики, слід, перш за все, звернути увагу на опрацьовані дані, за останні десять років, які є невтішними. Також слід звернути увагу на чималий вплив від впровадження інновацій на економічний стану підприємства, та укріплення його позицій на ринку, а саме:

1. Оптимізації існуючих технологічних процесів та зниження трудомісткості.

2. Економії енергії та використання води.

3. Вдосконаленні штатної структури

Запропоновані рішення допоможуть підприємству укріпити свої позиції на ринку, а також підвищити показники продуктивності роботи підприємства, сприятимуть досягненню високих показників економічної діяльності, та розвитку стійких конкурентних переваг підприємства..

Висновки. В даний час в програмах інноваційного розвитку українських підприємств пріоритетними повинні бути: впровадження нових видів продуктів; освоєння нових сегментів ринку; підвищення рентабельності діяльності підприємства і кожного підрозділу окремо;

оптимальне використання наявних матеріальних та наукових ресурсів. Надзвичайно важливою є роль інновацій у підвищенні ефективності діяльності підприємства. Розглянуті аспекти дозволять керівникам підприємств переконатися в необхідності залучення інновацій у діяльність підприємства, визначити переваги інноваційного розвитку підприємства та вивести підприємство на новий рівень у тому чи іншому сегменті ринку .

Список літератури:1. Інноваційний менеджмент: Підручник для вузів / С.Д.Ильїнова, Л.М.Гохберг, С.Ю. Ягудінта ін.; Під ред. проф. С.Д.Ильїнковой.-2-е вид., перерабод.- М.:ЮНІТІ-ДАНА,2009. 2.Мединський В.Г. Інноваційний менеджмент: Підручник -М.:ИНФРА-М,2005. 3. Інноваційний менеджмент: підручник для вузів. Посібник./ МорозовЮ.П.. М.:ЮНІТІ, 2010. 4. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник/ О.М.Хотяшева.-Спб.: Пітер, 2005. 5. Тарасова Н.В., Ларионова І.А., Алексахин А.В. Організації і планування виробництва.М.:2009. 6.Петрович І.М., АтаманчукР.П. Економіка підприємства. – М., 2000. **Bibliography (transliterated):** 1. *InnovationManagement: A HandbookforUniversities* / S.D. Ylynova, L.M. Hohberh, S.Y. Yagudin, etc .; Ed. prof. S.D.Ylenkovoy., 2nd ed., Rev idop.- AM: Unit DANA, 2009. 2. V.G. Medynskyy*InnovationManagement: Handbook* -M.: INFRA-Moscow, 2005. 3. *InnovationManagement: a textbookforuniversities* / MorozovYu.P .. MM: Unity, 2010. 4. *InnovationManagement: Textbook* / O.M. Hotyasheva.-SPb .: Peter, 2005. 5. Tarasova N.V., I.A. Larionov, A. Aleksahyn*Organizationandproductionplanning*..Moscow: 2009. 6. Atamanchuk R.P. *Industrialpowerandbusinessseconomics*. - Moscow, 2007.

Надійшла (received) 15.05.2015

Майстро Руслана Григорівна – доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (095) 421 – 88 – 54,e-mail:maystro_rg@mail.ru

MaystroRuslanaGrygorivna- Docent, Natsionalny tehnicny universitet "Harkivsky politehnychny institut", tel .: (095) 421 – 88 – 54, e–mail: maystro_rg@mail.ru

Цюпка Дмитро Андрійович – студент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (067) 464 - 76 - 69,e-mail:dima.tsiupka@gmail.com

TsiupkaDmitryAndriyovich–student Natsionalny tehnicny universitet "Harkivsky politehnychny institut", tel .: (067) 464 - 76 - 69,e-mail:dima.tsiupka@gmail.com

А. Д. МАТРОСОВ, Д. В. БОЛЬШАКОВ

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье рассматриваются такие категории в управлении персоналом, как «мотивация» и «стимулирование трудовой деятельности», раскрывается роль стимулирования мотивации работников в функционировании эффективной системы управления персоналом, вносятся авторские предложения и рекомендации по совершенствованию данных процессов. Приведены понятия, основные концепции, обосновывается цель деятельности по мотивации и стимулированию, роль руководителя в управлении мотивацией и стимулированием.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, работник, руководитель, цели мотивации и стимулирования, мотивирующие факторы.

Введение. Кадровая политика предприятия зависит от множества факторов, на практике не всегда получается грамотно построить систему управления кадрами. [1] Любая организация заинтересована в повышении эффективности деятельности своих сотрудников. Особую роль в данном вопросе играют кадровые службы, исследованию которых на сегодняшний день посвящено значительное количество публикаций. [2]

Постановка проблемы. На сегодняшний день мотивация сотрудников играет важнейшую роль в системе управления персоналом, так как она является непосредственной причиной их поведения. В настоящее время система управления персоналом не может быть эффективной, если она не будет включать в себя стимулирование работников работать производительно и качественно.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам мотивации и стимулирования персонала в экономической литературе уделяется достаточно много внимания. Среди отечественных и зарубежных авторов, проблематика работ касающихся данных вопросов, следует отметить Василенко В.А., Гринева А.В., Кокурин Д.И., Косолапову А.В., Краснокутске Н.В., Ильяшенко С.Н., Поршнева А.Г., Румянцеву З.П., Саломатин Н.А., Трифилову А.А., Шахмарова Е.Д., Шматко В.Г. и других. Однако, дальнейшего исследования требует комплекс вопросов, связанных эффективным управлением персонала с помощью мотивации и стимулирования.

Цель исследования. Целью статьи является дать возможность руководителям организаций, а также менеджерам среднего и высшего звена разобраться в основополагающих современных методах управления персоналом - мотивации и стимулировании, необходимых для эффективной работы сотрудников на благо организации

Изложение основного материала исследования. «Мотивация» и «стимулирование» два близких понятия, однако, если понятие «стимул» употребляется в основном для обозначения материального или морального поощрения, то «мотив» используется более широко и охватывает все стороны поведения работника.

В деятельности предприятия стимулирование играет огромную роль, так оно направлено на

мотивацию работника к эффективному и качественному труду, который не только покрывает издержки работодателя на организацию процесса производства, оплату труда, но и позволяет получить определенную прибыль. Прибыль предприятия (организации) не используется только для нужд работодателя, а идет на выплату налогов в государственный и местный бюджеты, а также на расширение производства. Таким образом, стимулирование труда работников играет важную роль для развития предприятия и экономики страны в целом.

Прежде чем вести разговор об управлении мотивацией и стимулированием персонала, нужно определить цели этих процессов. Здесь мы сталкиваемся интересом сторон - работодателя и работника. Для работодателя целью управления мотивацией и стимулированием работников является экономическая эффективность организации, достижения определенных результатов, в основном финансовых. Для работников целью мотивации и стимулирования служит достижения определенных социальных и значимых для него благ.

Экономическая эффективность организации определяется количеством и качеством труда, которое работники организации согласятся предоставить или затратить, что возможно при наличии социальных благ, а значит, определенного уровня социальной эффективности. Добиться социальной эффективности можно тогда, когда организация находится в устойчивом экономическом положении и получает прибыль, позволяющую им решать социальные задачи, удовлетворять интересы и ожидания работников.

Таким образом, управление мотивацией и стимулированием персонала является одной из составляющих эффективного управления персоналом, под которым понимается отношение степени достижения целей организации и целей сотрудников с затратами на персонал.

В настоящее время недооцениваются кадровые вопросы. Нужно учесть, что выходу из кризиса будут способствовать специалисты высшей квалификации. Их главная задача состоит не только в совершенствовании управления человеческими ресурсами, но и в разработке новых мотивационных моделей, способствующих справедливой оплате,

распределению социальных благ, а также планированию карьеры работников.

Разработка и практическое применение новых мотивационных систем непосредственно на предприятиях позволяют привлекать в большей степени новых высококвалифицированных специалистов, способных управлять как малыми, так и большими коллективами, ориентируясь преимущественно при этом на индивидуальное мотивирование в соответствии с количеством и качеством труда работника.

Личные, коллективные и общественные интересы имеют противоположную направленность. Решение проблемы возможно посредством стимула, который учитывает точки соприкосновения различных интересов. Например, вознаграждение за труд, отражающее личный интерес работника, происходит при достижении определенного результата, нужного работодателю, отражающего коллективный и общественный интерес.

Из иерархической теории Маслоу можно выделить следующее: существует главная закономерность, единая для всех людей, которая побуждает от фундаментальных физиологических потребностей постепенно подниматься по иерархическим ступеням к необходимости самореализации – высшей духовной потребности человека. Маслоу [3 С.235] выделяет 5 основных уровней человеческих потребностей-мотиваций:

- основные физиологические потребности: пища, отдых, жилище. Одним из главных средств удовлетворения их являются деньги, высокий заработок. Таким образом, материальные стимулы, зарплата, социальные блага – это средства удовлетворения основных физиологических потребностей;
- потребность в безопасности (сохранение жизни, здоровья, уверенность в завтрашнем дне, в пенсионном обеспечении);
- потребность в социальной общности (быть принятым в коллективе, получить признание, поддержку, доброжелательное отношение людей);
- потребность в уважении и самоуважении (испытывать чувство собственной значимости и необходимости для предприятий, социального престижа, желание видеть уважение окружающих, иметь высокий социальный статус);
- потребность в самореализации, самовыражении (стремление реализовать свои способности).

Следуя вышеприведенной теории, удовлетворение материальных потребностей было и остается на первом месте. Поэтому именно вопросам материального стимулирования хотелось бы уделить чуть больше внимания, чем остальным.

Многие менеджеры, руководители сходятся во мнении, что заработная плата не должна быть строго фиксированной, а может складываться из

нескольких частей. Как пример расчета заработной платы сотрудников: минимальная ставка + выплаты за стаж + надбавка за навыки и различные квалификационные доплаты (это базовая заработная плата), далее могут идти различные стимулирующие надбавки (премии по итогам работы).

Такая система уводит от «уравниловки» и позволяет выявить и заинтересовать наиболее квалифицированных, знающих, сотрудников, способных обеспечить наивысший результат. Это наиболее актуально, если вспомнить о принципе Парето – 80% результата достигается 20% затрат. Этот же принцип применим и в оценке производительности персонала. Нужно всегда помнить, что качество превышает количество.

С развитием социальных отношений в обществе меняются и потребности работников. В современной экономике помимо материального фактора большое значение имеют моральные стимулы и социальные льготы.

Немаловажным фактором для сотрудников является наличие у организации так называемого соцпакета. Частично это предусмотрено законодательством и организация должна иметь обязательный соцпакет, каждая организация может вводить на свое усмотрение дополнительные льготы как пример - обеспечение сотрудников медицинским обслуживанием, доплату в пенсионный фонд, различные страховки жизни и здоровья сотрудников, организацию детского отдыха, повышения квалификации за счет организации. Во многих организациях присутствуют компенсационные пакеты – оплата проездных, бензина или ремонт авто, оплата услуг связи.

Мотивирующие факторы специфичны для каждой организации. Успех кадровой политики заключается в индивидуальном подходе к коллективу в целом и каждому его члену в отдельности. Таким образом, можно составить определенный перечень основных требований, практическая реализация которого позволяет наряду с мотивационными факторами максимально заинтересовать работника в высокопроизводительном труде. Ниже приводится список таких требований, которых должен придерживаться каждый руководитель:

1. Увязывать вознаграждение непосредственно с той деятельностью, которая приводит к увеличению производительности и эффективности работы предприятия в целом;
2. Выражать публично и осязаемое признание тем людям, чьи усилия и полученные результаты превосходят средние показатели для работников данной категории;
3. Специальные индивидуальные вознаграждения - специальные премии, выплачиваемые за владение навыками, необходимыми компании в данный момент;
4. Денежные выплаты за выполнение поставленных целей;

5. Поощрения в виде грамот, писем, наград и благодарностей;
6. Обеспечение досуга — награждение туристическими поездками, путевками в дома отдыха и т. д.;
7. Оплачиваемые отгулы, дополнительные дни к отпуску, ценные подарки.

Немаловажными мотивирующими факторами является социальная политика организации - это общефирменные мероприятия, праздники, например посвященные выпуску новой модели продукции, дни предприятия, экскурсионные поездки, оплачиваемые централизованные обеды, вечеринки. Преимущества подобных мероприятий заключаются в обеспечении хорошего отдыха сотрудников компании, устранении накопившейся у сотрудников усталости. Кроме полезного для компании и приятного для работников отдыха, именно в разнообразных корпоративных праздниках, как и в прочих корпоративных мероприятиях, возможно сплочение работников организации, развитие командного духа, формирование позитивной корпоративной культуры. Исследования показывают, что место проведения праздника большой роли не играет, успешность будет зависеть в основном от программы праздника, от умения его организовать и провести, от созданной атмосферы.

Если руководители будут придерживаться таких предписаний, то это не только повысит действенность мотивационных факторов, но и значительно сократит конфликт интересов, которые находят место в любой мотивационной модели управления. Отсюда можно сделать вывод, что в любой структуре управления объективно существуют различные интересы предприятия и его работников, но не все интересы различны и противоположны. В большинстве случаев, как правило, удастся найти пути к соглашению.

На сегодняшний день эффективные стратегии развития мотивации и стимулирования на практике являются одними из самых востребованных, но одновременно одними из трудно разрабатываемых. Главные причины этого заключаются в следующем:

- практическое отсутствие на предприятиях специалистов, владеющих оценочными методиками, которые позволяют периодически получать (в режиме мониторинга) информацию в области мотивации и стимулирования персонала.
- нехватка специалистов, имеющих опыт разработки подобных стратегий. Если обращаться за помощью извне, то далеко не каждая консалтинговая компания в настоящее время имеет консультантов, компетентных в данной области.
- крайне малое количество оценочных методик открытого характера, позволяющих получать необходимую информацию в области мотивации и стимулирования персонала [4, С. 227].

Одним из целесообразных предложений по совершенствованию систем мотивации является создание путем организационных изменений на предприятиях, организациях и учреждениях специальных отделов (групп) мотивации персонала. Разумеется, что такие отделы – не новшество, и они уже успешно функционируют на ряде российских предприятий. Однако, процент таких предприятий совсем не велик. Следовательно, необходимо как можно сильнее и быстрее распространить процесс внедрения таких отделов мотивации.

Функции отделов или групп мотивации персонала должны состоять из следующего рода деятельности:

- систематическое изучение мотивации работников различных подразделений предприятия;
- оценка эффективности используемых на предприятии систем и методов стимулирования труда;
- разработка предложений по совершенствованию системы стимулирования применительно к различным категориям работников предприятия;
- определение и внедрение новых методов стимулирования труд;
- обоснование новых систем оплаты труда применительно к разным категориям работников предприятия;
- формирование статистической базы данных по уровню мотивированности персонала и оценкам системы стимулирования с последующим использованием информации для разработки стратегии по развитию мотивации и системы стимулирования персонала;
- изучение опыта отечественных и зарубежных предприятий по оценке мотивации и применению различных методов стимулирования [5, С. 18].

Некоторые рекомендации и правила для руководителей, при соблюдении которых будет обеспечен хороший микроклимат в коллективе, взаимопонимание руководителя и сотрудников, а также созданы условия для эффективной и продуктивной деятельности организации:

- в компании подбор сотрудников должен осуществляться в соответствии с четкими требованиями и критериями к соискателям;
- в системе управления должны присутствовать четкие установки по процессу выполнения работы и её оценке; в компании нельзя искусственно создавать «образ команды» и поддерживать его;
- в компании должны присутствовать распределение обязанностей между отделами и структура управления с полномочиями и функциями не должна быть размытой;

- руководитель не должен бросать свои идеи и реализовывать их до конца;
- в компании должна существовать система санкций за нарушения дисциплины в компании должна существовать продуманная эффективная система мотивационных мероприятий, удовлетворяющая всех сотрудников организации.

Выводы. Предложенные рекомендации не являются стандартными и оптимальными для всех предприятий и учреждений и предназначены, прежде всего, для использования в организациях в целях повышения эффективности проведения мотивационных и стимулирующих мероприятий. Данные рекомендации не являются идеальной моделью внедрения мотивационной системы, проблема ещё требует дальнейшего глубокого изучения.

Однако, учитывая вышеизложенное следует отметить, что любой руководитель, желающий добиться эффективной деятельности своих подчинённых, должен не забывать о наличии для них стимулов трудиться. Традиционно считается, что раз работник получает оплату за свой труд, значит, он должен быть доволен. В случае плохого отношения работника к служебным обязанностям к нему могут быть применены санкции вплоть до увольнения. Значит, стимулы у него есть. [6, С. 45].

Практически каждый имеет собственную точку зрения на то, как улучшить свою работу. Опираясь на заинтересованную поддержку руководства, не боясь санкций, следует руководителям организовать работу так, чтобы у

работника не пропало желание реализовать свои планы.

Список літератури: 1. Горина Е.Е. Служба занятости как объект социологического анализа //Труд и социальные отношения. К.: Спілка. – 2009. – С. 125-128. 2. Горина Е.Е., Шикина Е.А. Профессиональная обеспеченность кадровых служб в системе управления персоналом государственных служб занятости. // Гуманитарные научные исследования. – Июнь, 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2013/06/3317> 3. Модели методы управления персоналом: Российское британское учебное пособие / Под ред. Е.Б. Моргунова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 464 с. 4. Чижов Н.А. Едронova В.Н., Бутина Р.И. Анализ практики корпоративных подходов к мотивации труда // Экономический анализ. К. : Аристей. – 2004. – С. 16-21. 5. Аваляна К. Мотивация руководства предприятия в привлечении консультантов по экономике и управлению// Российские предприятия: между прошлым и будущим. Стратегия эффективного управления. – С.-П.: Питер – 2006. – С. 23-30. 6. Лойлова И.В. Как «убить» мотивацию сотрудников // управление персоналом. – 2006. – №11 (141). – С. 44–47.

Bibliography (transliterated): 1. Gorina E.E. *Sluzhba zanjatosti kak obekt sociologicheskogo analiza* //Trud i social'nye otnoshenija. Kiev : Spilka, 2009. 125–128 Print. 2. Gorina E.E., Shikina E.A. *Professional'naja obespechennost' kadrov'vkh sluzhb v sisteme upravlenija personalom gosudarstvennykh sluzhb zanjatosti*. // Gumanitarnye nauchnye issledovanija. 2013 [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://human.snauka.ru/2013/06/3317> 3. *Modeli metody upravlenija personalom: Rossijskoe britanskoe uchebnoe posobie* / Pod red. E.B. Morgunova – (Serija «Biblioteka zhurnala «Upravlenie personalom»), – Moscow : ZAO «Biznes-shkola «Intel-Sintez», 2001. Print. 4. Chizhov N.A. 20. Edronova V.N., Butina R.I. *Analiz praktiki korporativnykh podhodov k motivacii truda* // Jekonomicheskij analiz. Kiev : Aristej. 2004. 16–21. Print. 5. Avaljan A. K. *Motivacija rukovodstva predprijatija v privlechenii konsul'tantov po jekonomike i upravleniju*// Rossijskie predprijatija: mezhdju proshlym i budushhim. Strategija jeffektivnogo upravlenija. – Saint Petersburg.: Piter, 2006. 23-30. Print. 6. Lojlva I.V. *Kak «ubit'» motivaciju sotrudnikov* // upravlenie personalom. 2006. – No11 (141). Print.

Надійшла (received) 15.05.2015

Матросов Александр Дмитриевич - кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», профессор кафедры организации производства и управления персоналом, исполняющий обязанности заведующего кафедрой.

Matrosov Alexander Dmitrievich - Candidate of Economic Sciences, Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of Organization of Production and Management Personnel, The Acting Head of the Department.

Большаков Дмитрий Витальевич - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», магистр тел. : (066) 04-36-806; e mail: bolshakov.dima10@yandex.ua.

Bolshakov Dmitry Vitalyevich – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", master; tel.: (066) 04-36-806; e mail: bolshakov.dima10@yandex.ua.

В. О. ЧЕРЕПАНОВА, Д. С. ЛЕЙКІН

ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Пропонуються організаційно-економічні заходи для забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні шляхом створення професійного консультативного об'єднання, яке мало б змогу зменшити залежність країни від іноземних експертів, та внесенням консалтингу, як виду економічної діяльності, до державного класифікатора. Зроблено висновки про нестабільний розвиток консалтингової діяльності, та шляхи покращення її стану у майбутньому.

Ключові слова: управлінське консультування, консалтинг, планування розвитку, заходи.

Вступ. Управлінське консультування слід визначати як складну багатоаспектну управлінську систему, спрямовану на пошук механізмів удосконалення управління та забезпечення саморозвитку компанії. Виникнувши на початку ХХ ст., консалтинг перетворився сьогодні на норму бізнесу та одну з найбільш ефективних і динамічних його форм, де зайняті сотні тисяч фахівців.

Сьогодні управлінське консультування серйозно посилило свою роль у світовому бізнес-середовищі, розширило сфери своєї присутності на ринку. Консультативні послуги надаються та є затребуваними в різних функціональних сферах діяльності підприємств, державних, комерційних і неприбуткових організаціях. Тому залучення такого інтелектуального ресурсу, як консалтинг, стає об'єктивною необхідністю для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасної компанії.

Аналіз основних досліджень та літератури. Наукове підґрунтя управлінського консультування заклали видатні зарубіжні вчені: М. Кубр, Е. Бейч, П. Блок, М. Зильберман, Л. Кухлен, Г. і Р. Ліппіт, Д. Майстр, К. Макхем, Ф. Стіллі, Ф. Уїкхем та ін. Проте не висвітлюються питання розвитку управлінського консультування.

Мета статті. Визначення основних організаційно-економічних заходів, щодо забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства консалтинг є надзвичайно важливим елементом ринкової інфраструктури розвинених країн світу. Ускладнення завдань, розв'язуваних консультантами, і посилення конкуренції на ринку консалтингових послуг приводять до того, що все більше організацій і окремих осіб, що займаються консультуванням, прагнуть надавати професійні послуги на базі стандартів професійної діяльності, що існують у цій галузі. Становлення та розвиток консалтингу в Україні зумовлені процесами ринкової трансформації економічної системи, реформування відносин власності, започаткуванням інституту підприємництва. Узагальнення досвіду консалтингу, аналіз нових тенденцій у його розвитку, дослідження специфіки надання послуг консалтингу в Україні є важливим як для розвитку самої сфери консалтингу і

підготовки фахівців-консультантів, так і для всієї сфери вітчизняного бізнесу.

Сьогоднішні українські підприємці, менеджери чітко усвідомлюють необхідність такого консультування, при якому фахівець-консультант здійснює не лише локальне вирішення вузьких проблем, а і поглиблено займається комплексними питаннями стратегічного розвитку певного підприємства, організації, установи [1].

Матеріали дослідження. Консалтинг – один з початкових етапів на шляху підвищення ефективності діяльності компанії, що дозволяє визначити стратегію розвитку інформаційної інфраструктури компанії, вибрати найбільш пріоритетні напрямки та розробити оптимальний план впровадження нових інформаційних технологій. Консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів, поточного і стратегічного планування, оптимізації загального функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження і прогнозування ринків збуту, цінової політики.

Консалтингові послуги – це різного роду послуги консультативного характеру, які можуть надаватися спеціальними консалтинговими фірмами, як окрема аудиторська процедура або ж аудиторами чи аудиторськими фірмами як консультація. Це послуги що включають детальний аналіз сформованих ситуацій та розробку потрібних рекомендацій щодо подальших дій, для підвищення фінансової та управлінської ефективності роботи підприємства. Консалтингові послуги дозволяють в цілому подивитися на організацію, і в підсумку відкрити нові можливості розвитку даної компанії.

Сьогодні перемогу в конкурентній боротьбі важко забезпечити тільки матеріальними ресурсами компанії. Основу її стратегічних компетенцій формують, передусім, нематеріальні активи, інтелектуальна складова бізнесу. Тому залучення такого інтелектуального ресурсу, як консалтинг, стає об'єктивною необхідністю для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасної компанії.

До найважливіших причин стрімкого розвитку консультування та зростання попиту на консалтингові послуги на світовому ринку відносять наступні:

- загальну тенденцію глобалізації бізнесу, яка

однаково сприяє попиту на консалтингові послуги і серед транснаціональних корпорацій, що захоплюють нові ринки, і серед щойно створених компаній, які сподіваються позиціонуватися на світовому ринку;

- можливість використання ідей і таланту консультанта в якості конкурентної переваги в ринковій боротьбі;

- необхідність впровадження інформаційних технологій, які дозволяють значною мірою підвищити продуктивність компанії [2].

В умовах інтеграції України у світове економічне суспільство питання, пов'язані з обслуговуванням бізнесу, набули великого значення для підприємств. З'явилися проблеми з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи. Виникла необхідність підвищення конкурентоспроможності та управління бізнес-процесами з використанням передових технологій. Зазначене, з урахуванням швидкої зміни умов функціонування вітчизняних підприємств, потребувало професійної допомоги керівництву в управлінні діяльністю підприємства.

Умови розвитку економіки України, що змінилися, процеси роздержавлення і приватизації власності дали консалтингу новий імпульс. Консалтинг стає особливою індустрією, бізнесом, що приносить солідні прибутки. Так, сьогодні основними постачальниками консалтингових послуг в Україні є [3]:

- філіали великих іноземних компаній, що обслуговують державні структури з питань оподаткування, бюджетного регулювання, вдосконалення нормативно-правової бази;

- представництва іноземних консалтингових фірм, які працюють з приватним сектором;

- іноземні консалтингові фірми, що працюють за програмами донорських організацій та надають технічну допомогу з консалтингу в пріоритетних галузях народного господарства;

- вітчизняні консалтингові компанії, які спеціалізуються на приватизації та антикризовому управлінні компаніями;

- інші консалтингові фірми.

Експертні оцінки кількісних параметрів ринку управлінського консультування в Україні оприлюднили дослідники Рейтингової агенції "Експерт-Рейтинг", які визначили його обсяг на рівні 170 млн дол США [4]. Вагомий вплив на розвиток консалтингу в певних регіонах і країнах здійснюють такі чинники, як рівень і темпи економічного зростання країни, структура її економіки та виробництва, особливості державного управління та регуляторної політики, а також специфіка національної та управлінської культури.

Традиційно ринок консалтингу сегментують за такими ознаками: функціональним призначенням консалтингового продукту; галузевою приналежністю клієнтів консалтингових послуг; географічним положенням консалтингових компаній.

Аналізуючи структурну конфігурацію консалтингового ринку за функціональними ознаками, можна констатувати досить низький рівень

управлінської та бізнесової культури українських компаній, які переважно концентрують управлінські зусилля на пошуку можливостей оптимізації податкових платежів та правової підтримки своєї діяльності як способів підвищення ефективності функціонування. Про це свідчать такі дані: 30% вітчизняного консалтингового ринку пов'язано з наданням послуг з податкового та юридичного консалтингу. Прагнення забезпечити прозорість, достовірність інформаційної підтримки прийняття рішень зумовило значний попит на послуги інформаційного консалтингу, які в структурі ринку консалтингових послуг в Україні становлять 21%. Разом з тим, з боку вітчизняних компаній простежується стійка тенденція зростання зацікавленості продуктами фінансового і стратегічного консультування, на які сьогодні припадає відповідно 17% та 13% загального ринку консалтингу. Прагнення підвищити свою продуктивність сприяло залученню вітчизняними підприємствами і компаніями консультантів з питань управління персоналом та операційного менеджменту (відповідно 11% і 8% в структурі консалтингових послуг) [5]. Поступовий перехід українських провідних компаній на нові принципи ведення діяльності, що відповідають умовам інформаційної економіки, сприяє посиленню попиту на консалтингові продукти у сфері розроблення і впровадження інформаційних технологій, які формують жорсткі вимоги до організації відповідної системи підтримки управлінських рішень. Посилення ролі людського фактора у забезпеченні конкурентних переваг підприємств, ставлення до персоналу як до визначального чинника інтелектуального потенціалу компанії, що формує її ключові компетенції, має сприяти посиленню попиту на комплексні рішення у сфері формування сильної корпоративної культури, управління знаннями компанії, створення і підтримки принципів соціальної відповідальності бізнесу. [6]

Характеризуючи динаміку розвитку консалтингу за географічною ознакою, можна сказати, що більшість потужних консалтингових вітчизняних компаній зосереджено у м. Києві (понад 75% за кількістю компаній та 85% за обсягами продажів). Така концентрація зумовлена розташуванням у столиці центральних офісів "великої четвірки" аудиторських компаній, лідерів світового консалтингу, провідних українських компаній. Пояснення такої географічної деформації вітчизняного консалтингового ринку відображає тяжіння до столичного розміщення головних офісів великих українських компаній.

До переваг вітчизняних консультантів безперечно відносяться знання ними глибинних причин (пов'язаних із менталітетом, національними особливостями) існуючих управлінських проблем та з огляду на це оптимального їх вирішення, а також можливість адаптації сучасних методів управління до особливостей вітчизняних підприємств.

Стимулювання розвитку вітчизняного консалтингового бізнесу пов'язане з необхідністю зменшення залежності української економіки від

іноземних експертів та зниження витрат на іноземних високооплачуваних спеціалістів.

Зараз в Україні працює понад 300 вітчизняних консалтингових фірм, половина з яких займається виключно наданням послуг з питань управлінського консультування. Відкриті представництва провідних консалтингових фірм, які є лідерами консалтингового бізнесу, у тому числі «великої четвірки». Більшість українських консалтингових компаній знаходяться на тому етапі розвитку, коли вони можуть визначити власну спеціалізацію, компетенції, потреби потенційних клієнтів. З'явилися вітчизняні консалтингові компанії, які сформували власну методологію роботи, мають унікальні консалтингові технології, розробили нові методи і підходи вирішення управлінських проблем, притаманних українському бізнесу.

Однак, незважаючи на те, що значна кількість компаній відчуває необхідність консалтингової допомоги з питань управління, попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким. Основними причинами такої ситуації є:

- складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності в Україні;
- відсутність культури роботи з незалежними експертами;
- низька платоспроможність клієнтів;
- неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг;
- відсутність гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консалтингу;
- складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості.

На відміну від розповсюдженого в розвинутих країнах планомірного співробітництва з консультантами, що здійснюють обслуговування компаній з питань управління, консалтинг в Україні, на жаль, застосовується епізодично. Зберігаються тенденції відсутності у більшості українських підприємств позитивного ставлення до цієї інфраструктурної складової ринку.

Досліджуючи причини достатньо низьких темпів розвитку українського ринку консалтингових послуг, необхідно відзначити, що серед стримуючих факторів його розвитку є відсутність нормативно-правової бази регулювання консалтингової діяльності, українського класифікатора консалтингових послуг, ефективно діючого професійного об'єднання консультантів. Таке об'єднання має сприяти підвищенню якості консалтингових послуг, захищати ринок від непрофесіоналів, а також розвивати бізнес-культуру суспільства в цілому.

Недостатність достовірної інформації про ринок консалтингових послуг (кількість операторів на ринку, види консалтингових продуктів, їх споживчі характеристики, вартість консалтингових послуг, обсяг і результативність роботи консалтингових компаній) не тільки створює умови для недоброякісної конкуренції, але не дозволяє потенційним споживачам орієнтуватися на цьому ринку.

На даному етапі розвитку економіки України період усвідомлення можливості і доцільності використання компаніями консалтингових послуг змінюється етапом свідомого вибору консалтингової компанії як бізнесового партнера. Реципієнти консалтингових послуг (власники, топ-менеджери підприємств) орієнтуються в консалтингових продуктах, розуміють необхідність пошуку нових можливостей і шляхів їх реалізації для посилення конкурентних позицій та системної побудови бізнесу. Вони сприймають консультантів як каталізаторів інноваційних процесів, провідників новацій, що забезпечують фінансове зростання. Український консалтинг переходить від кризового до системного. Більшість компаній, які замовляють консалтингові послуги, є успішними зростаючими підприємствами, що прагнуть посилити конкурентний статус [7].

Результати дослідження. Історію функціонування ринку консалтингу в Україні можна охарактеризувати як епоху навчання. Навчання консультантів роботі з клієнтами, створення власної методології, унікальних продуктів, які вони пропонують на ринку, формування репутації, яка для будь-якого клієнта є першорядною при виборі консалтингової компанії. Саме консультанти мають протистояти процесу розпаду компетенції персоналу підприємств в умовах прискореного старіння отриманих знань.

Приклади ефективного консалтингу українських підприємств вітчизняними консалтинговими компаніями свідчать про те, що результативність процесу консультування залежить від готовності власників і топ-менеджерів до змін, ініціації і підтримки інновацій, яку має забезпечувати спільна команда консультантів і менеджерів клієнтської організації. Більшість клієнтів при залученні консультантів не чекають готових рішень і відповідей на питання. Вони цінують можливість під час спілкування з консультантами перевірити власні думки, почути незалежну (на відміну від власної команди менеджерів) оцінку. Консультант відзеркалює ситуацію, дозволяючи «побачити світ навколо», дає можливість розширити сприйняття оточуючого світу, він допомагає усвідомити наявність проблемних зон і необхідність їх вивчення. Іноді консультант має виступати в ролі своєрідного ретранслятора ідей керівництва і персоналу компанії, у яких порушений процес комунікації, та стати рушійною інноваційною силою і каталізатором трансформаційних процесів.

Таким чином, на основі проведеного дослідження, для забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні, слід запровадити такі основні організаційно-економічні заходи, а саме:

- створення професійного консультаційного об'єднання, яке мало б змогу зменшити залежність країни від іноземних експертів;
- оптимальне пристосування «ноу-хау» у сфері управління до специфічних умов України саме місцевими професійними консультантами;

- скорочення залучення іноземних спеціалістів, що дасть змогу зменшити вартість консультаційної частини багатьох проектів та зробити цю послугу більш доступною;

- формування системи професійної освіти по підготовці консультантів (насамперед, запровадження професійної освіти у вищих навчальних закладах України);

- забезпечення вільного доступу до професійної літератури;

- вживання заходів щодо підвищення престижу професії консультанта;

- регулювання нормативно-правової бази;

- підвищення якості консалтингових послуг шляхом залучення фахівців певних галузей науки та промисловості;

- адаптування зарубіжного досвіду до умов національної економіки.

Однак, основним є внесення до державного класифікатора такого виду економічної діяльності, як консалтинг, має сприяти отриманню достовірної інформації відносно кількісних параметрів та тенденцій розвитку консалтингового бізнесу в Україні.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження, для забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні, слід запровадити такі основні організаційно – економічні заходи, а саме: створення професійного консультаційного об'єднання, яке мало б змогу зменшити залежність країни від іноземних експертів; формування системи професійної освіти по підготовці консультантів (насамперед, запровадження професійної освіти у вищих навчальних закладах України); забезпечення вільного доступу до професійної літератури; вживання заходів щодо підвищення престижу професії консультанта; регулювання нормативно-правової бази; підвищення якості консалтингових послуг шляхом залучення фахівців певних галузей науки та промисловості; адаптування зарубіжного досвіду до умов національної економіки. Результативність процесу

консультації залежить від готовності власників і топ-менеджерів до змін, ініціативі і підтримки інновацій, яку має забезпечувати спільна команда консультантів і менеджерів клієнтської організації.

Управлінському консультуванню належить здолати відставання, що склалося, головним чином шляхом високої самоорганізації, взаємодії та інтеграції з досвідом управлінського консультування провідних країн світу, а також і практичним вкладом в створення теорії управлінського консультування.

Список літератури: 1. Капильцова В.В. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні. / Капильцова В.В. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С.189–193. 2. Бейч Э. Консалтинговий бізнес: основи професіоналізму / Э. Бейч ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2006. – 272 с. 3. Верба В.А. Консалтингова підтримка розвитку українських підприємств/ В.А. Верба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2. – С. 55–59. 4. Немцов В. Д., Довгань Л. Е. Стратегічний менеджмент. — К. : Наук. Думка, 2001. – 559 с. 5. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / Козаченко С. В., Новицький В. Е., Довгий О. С. – К. : Арістей, 2006. – 380 с. 6. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства: навч. посіб. // Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К. : Промінь, 2007. – 436 с. 7. Управленческое консультирование. Введение в профессию / Под ред. М. Кубра ; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М. : Планум, 2004. – 976 с.

Bibliography (transliterated): 1. Kapyl'tsova V.V. Stan, problemy ta tendentsiyi rozvytku konsal'tynhu v Ukraini. / Kapyl'tsova V.V. // Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. № 4(8). 2010. 189–193. Print. 2. Beich Je. Konsal'tynhoviy biznes: osnovy professionalizma / Je. Beich ; per. s angl. – Saint Petersburg. : Piter, 2006. Print. 3. Verba V.A. Konsal'tynhova pidtrymka rozvytku ukrains'kykh pidpryyemstv/ V.A. Verba // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2009. 55 – 59. Print. 4. Nemtsov V. D., Dovhan' L. E. Stratehichnyy menedzhment. — Kiev: Nauk. Dumka, 2001. Print. 5. Kozachenko S. V. Konsal'tynh u suchasniy rynkoviy ekonomitsi / Kozachenko S. V., Novyts'kyj V. E., Dovhyj O. S. – Kiev. : Aristej. – 2006. Print. 6. Shvydanenko H.O. Upravlinnya kapitalom pidpryyemstva: navch. posib. //H.O. Shvydanenko, N.V. Shevchuk. –Kiev : Promin', 2007. Print. 7. Upravlencheskoe konsul'tirovanie. Vvedenie v professiju / Pod red. M. Kubra ; per. s angl. – [4-e izd.]. – Moscow. : Planum, 2004. Print.

Надійшла (received) 15.05.2015

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

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

Лейкін Денис Сергійович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 750-92-31; e-mail: skill@ua.fm.

Lieikin Denys Serhiyovych – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 750-92-31; e-mail: skill@ua.fm.

УДК 658.01

М.С. МАГОМЕДОВ

МЕХАНІЗМИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На базі аналізу сучасного стану діяльності металургійного комплексу та коксохімічних підприємств, визначено фактори впливу, ризики, що виникають у процесі роботи останніх. Розглянуто сутність, структуру, процедуру функціонування механізмів адаптивного управління коксохімічними підприємствами, яка враховує виникнення ризиків, їх класифікацію та ранжування за визначеними критеріями, оцінювання, а також обґрунтування адаптаційних заходів щодо ліквідації ризиків.

Ключові слова: фактори впливу, фактори зовнішнього середовища, фактори внутрішнього середовища, фактори міжнародного середовища, ризики, механізм адаптивного управління, інформаційно-аналітичний, адміністративно-правовий, організаційно-економічний, адміністративно-правовий, техніко-технологічний.

Вступ. Металургійний комплекс – основа індустрії. Чорні метали називають хлібом промисловості. Чорні і кольорові метали широко використовуються в машинобудуванні, будівництві, транспорті та всіх без винятку галузях народного господарства, витримуючи гостру конкуренцію з боку пластмас, кераміки та інших сучасних матеріалів. Але на противагу недалекому минулому, зараз вже за рівнем виробництва чавуну, сталі і прокату не судять про економічну могутність.

Металургія України - сукупність підприємств і організацій гірничо-металургійного комплексу, який об'єднує не тільки підприємства чорної і кольорової металургії, але і гірничо-збагачувальні комбінати, феросплавні заводи, збагачувальні фабрики, коксохімічні заводи і підприємства, що випускають вироби з металів.

Продукція, вироблена металургійними підприємствами, становила близько 30% у загальному промисловому виробництві і 25% від загальних обсягів експорту України. Близько 80% металопродукції експортувалося в країни Європи, Азії, Близького Сходу та Південної Америки, 20% йшло на внутрішнє споживання [1].

Діяльність металургії залежить від ефективності роботи УНВА «Укркокс», до складу якої входять 23 підприємства та організації, в тому числі: 12 коксохімічні заводи, одне коксохімічне виробництво ПАТ «Євраз-ДМЗ ім.Петровського» «Фенольний завод» ТОВ НВО «Інкор і Ко», ТОВ «ТАР АЛЬЯНС» (Стахановський, Горлівський смолонеробні підприємства); дві галузеві інститути: ДП «УХІН», ДП «Гипрококс»; ПАТ «Коксохімпроєкт»; п'ять заводів з ремонту та виготовлення нестандартизованого обладнання: ТОВ «Макіївський машинобудівний завод», ПАТ «Слов'янський машинобудівний завод», ПАТ «Славтяжмаш», ТОВ «Завод Коксохімобладнання», ТОВ «Трест Донбасдомремонт»[2].

Як свідчить статистичні дані, в Україні спостерігається стійке падіння виробництва коксу (за 2012-2014 роки темпи приросту коксу в Україні негативні), а обсяги реалізації металургійних підприємств України за 2012-2014 роки становлять 22832,5 млн.грн, 208225,4 млн.грн та 208524,2 млн.грн відповідно[3]. Тобто металургійний комплекс

розвивається, але хаотично, то знижуючи темпи, то незначно їх підвищує. Отже, у діяльності металургійного комплексу та коксохімічних підприємств існують багато проблем, які пов'язані: з негативним впливом факторів конкурентного, зовнішнього та внутрішнього середовища; з виникненням ризиків як виробничого, так і невиробничого характеру; впровадженням адаптаційних заходів, направлених на стабілізацію діяльності коксохімічних підприємств та металургійного комплексу в цілому.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженню факторів впливу на діяльність підприємств присвячені багато праць, але останнім часом йому приділяли найбільшу увагу такі вчені, як: Ю.Маслодудов[4], Т., Дяченко[5], І. Кучмії [6], О.Мамалуй, В. Стадник та М.Йохна[7], М.Саєнко та ін.

Проблеми визначення видів ризиків, їх оцінювання розглядаються у працях таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як: В.Архангельський[8], І.Бланк, Ю. Бригхем, Л. Гапенські, В.Ковальов[9], І.Посохов, О.Стоянова[10], Ченг Ф.Ли та ін.

Сутність та структуру адаптаційного управління аналізували: Р.Бекмуратовх[11], О.Головань [12], В.Дорофєєва [13], О. Табачнікова[14] та ін.

При цьому остаються не вирішеними питання уточнення факторів конкурентного та зовнішнього середовища, класифікації ризиків та механізмів адаптаційного управління для вітчизняних промислових підприємств у зв'язку зі вступом України до ВТО та Євросоюзу.

Метою статті є побудова процедури функціонування механізмів адаптивного управління діяльністю коксохімічних підприємств.

Постановка проблеми. У січні - жовтні 2015 року виробництво сталі скоротилося на 18,4% - до 19,117 млн. тонн; виробництво загального металопрокату скоротилося на 18,6% - до 16,7 млн. тонн; виплавка чавуну зменшилася на 15,6% - до 18,065 млн. тонн [3].

У 2014 році на коксування коксохімічним підприємствам надійшло 18,7 млн.тонн вугілля, з них 8,6млн. тонн – вугілля України, 10,1 млн.тонн – імпорتنі вугілля. У 2014 році виробництво основних

видів коксохімічної продукції (без урахування КХП ПАТ МК «Азовсталь» і КХП ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг») становило за коксу валового 6% вологості - 10835,3 тис.тонн, металургійного коксу - 9095,2 тис.тонн, кам'яновугільної смоли - 463,2 тис.тонн, сирого бензолу - 121,7 тис.тонн, сульфату амонію (з 100% вмісту азоту) - 36,0 тис.тонн, сірчаної кислоти - 47,8 тис.тонн, пеку електродного - 156,3 тис.тонн. У 2014 році збиток від звичайної діяльності (балансовий збиток) по асоціації склав 3692,7 млн.грн, що на 3500,6 млн грн. більше, ніж у 2013 році[2].

Отже, аналіз останніх даних про діяльність металургійного комплексу та УНВА «Укркокс» свідчить про необхідність визначення факторів, що негативно впливають на їх роботу, встановлення ризиків, які можуть привести галузь до банкрутства, та сформуванню процедури впровадження механізмів адаптивного управління.

Матеріали досліджень. Як зазначає Ю.О.Маслодудов, що в процесі аналізу діяльності підприємств необхідно ідентифікувати всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, які, тим чи іншим чином, можуть вплинути на його діяльність[4]. Економічна ситуація як у середині країни, підприємств, так і ззовні постійно змінюється, тому теоретичні засади щодо впливу факторів конкурентного, зовнішнього та внутрішнього середовища потребують удосконалення та уточнення. На підставі дослідження їх факторів та зміни економічної, політичної та ін. ситуації.

Окреме підприємство повинно витримувати дію конкурентного середовища, факторів міжнародного середовища, державної політики та управління, факторів зовнішнього середовища прямого та опосередкованого впливу, а також факторів внутрішнього середовища. Крім цього, фактори міжнародного середовища змінюється під впливом факторів конкурентного середовища. Державна політика та управління змінюється під натиском конкурентного та міжнародного впливу. Зовнішнє середовища залежить від рівня конкуренції та державної політики та попередніх, а внутрішнє середовище – є найбільш залежним, оскільки на нього впливають усі попередні фактори.

Кожний фактор, що відноситься до однієї з названих груп, породжує різні ризики для підприємств, які менеджери цього підприємства повинні враховувати та розробляти захисні чи адаптаційні заходи.

В літературі існує понад 40 класифікацій ризиків. В роботі Л.Аскіної [15] представлено найбільш повну класифікацію ризиків виробничого підприємства за сферою виникнення, схема якої показує взаємодію між ризиками. Їх розподілено на дві групи – внутрішні та зовнішні. Такій підхід автори обґрунтовують впливом зовнішнього та внутрішнього середовища. Дану схему доцільно доповнено впливом факторів конкурентного, міжнародного середовища та чинниками, що характеризують вплив державної політики та управління. Окрім цього, кожна галузь має свої специфічні особливості виробництва та

реалізації продукції, тому при розробці заходів щодо подолання ризиків потрібно це враховувати.

Результати досліджень. Проведений аналіз впливу ризиків на роботу коксохімічних підприємств, дозволив виділити наступні групи ризики:

- операційний ризик, пов'язаний з недопоставкою вугілля та інших компонентів, що використовуються для виробництва коксу, зривом поставок і постачанням вугілля більш низької якості.

- фінансовий ризик, пов'язаний зі зміною ціни на вугілля та курсу валют, оскільки вугілля останнім часом, в основному, закуповується в США, Австралії та Росії.

- ризик небезпек і загроз, пов'язаний із зносом обладнання, а також з форс-мажорними обставинами (військові дії, стихійні лиха і т.д.).

- стратегічні ризики, пов'язані з розвитком коксохімічних підприємств. Наприклад, з переходом до виробництва коксу поліпшеної якості.

Для подолання впливу цих ризиків автором статті запропонована процедура функціонування механізмів адаптивного управління діяльністю коксохімічних підприємств (КХП) (рис.1).

Система адаптивного управління діяльністю коксохімічних підприємств реалізується за допомогою механізмів цього управління, під якими автор статті розуміє частину цієї системи, за допомогою якої реалізуються методологічні основи адаптивного управління та зменшується негативний вплив (подолання ризиків) факторів зовнішнього, внутрішнього та конкурентного середовища, вирішуються усі суперечності, що виникають у процесі діяльності підприємств, та досягаються найкращі результати їх роботи.

До складу механізмів адаптивного управління внесено такі механізми, як: інформаційно-аналітичний, організаційно-економічний, адміністративно-правовий, техніко-технологічний. Їх дія складається з трьох етапів. На першому – за допомогою інформаційно-аналітичного механізму, аналізуються фактори конкурентного, міжнародного, зовнішнього та внутрішнього середовища, державної політики й управління та показники, що їх характеризують. Далі встановлюються ризики, які виникають у процесі впливу факторів на діяльність коксохімічних підприємств, які ранжуються за вагомістю впливу та проводиться їх комплексне оцінювання.

На другому етапі проводять дослідження та обґрунтування заходів стабілізації діяльності КХП. При цьому використовують два механізми – це техніко-технологічний та організаційно-економічний. На підставі комплексного оцінювання ризиків, встановлюються адаптації, які доцільно застосовувати для опанування ризиків. Для ліквідації операційних ризиків, які є найбільш вагомими для КХП, у першу чергу використовується техніко-технологічний механізм, за допомогою якого розробляють та впроваджують заходи з покращення технології виробництва та заміни застарілого обладнання, а у другу – організаційно-економічний, дії якого направлені на формуванні, обґрунтуванні, оцінюванні

альтернативних варіантів щодо впровадження джерел для вирішення цієї проблеми. адаптаційних заходів, а також пошук фінансових

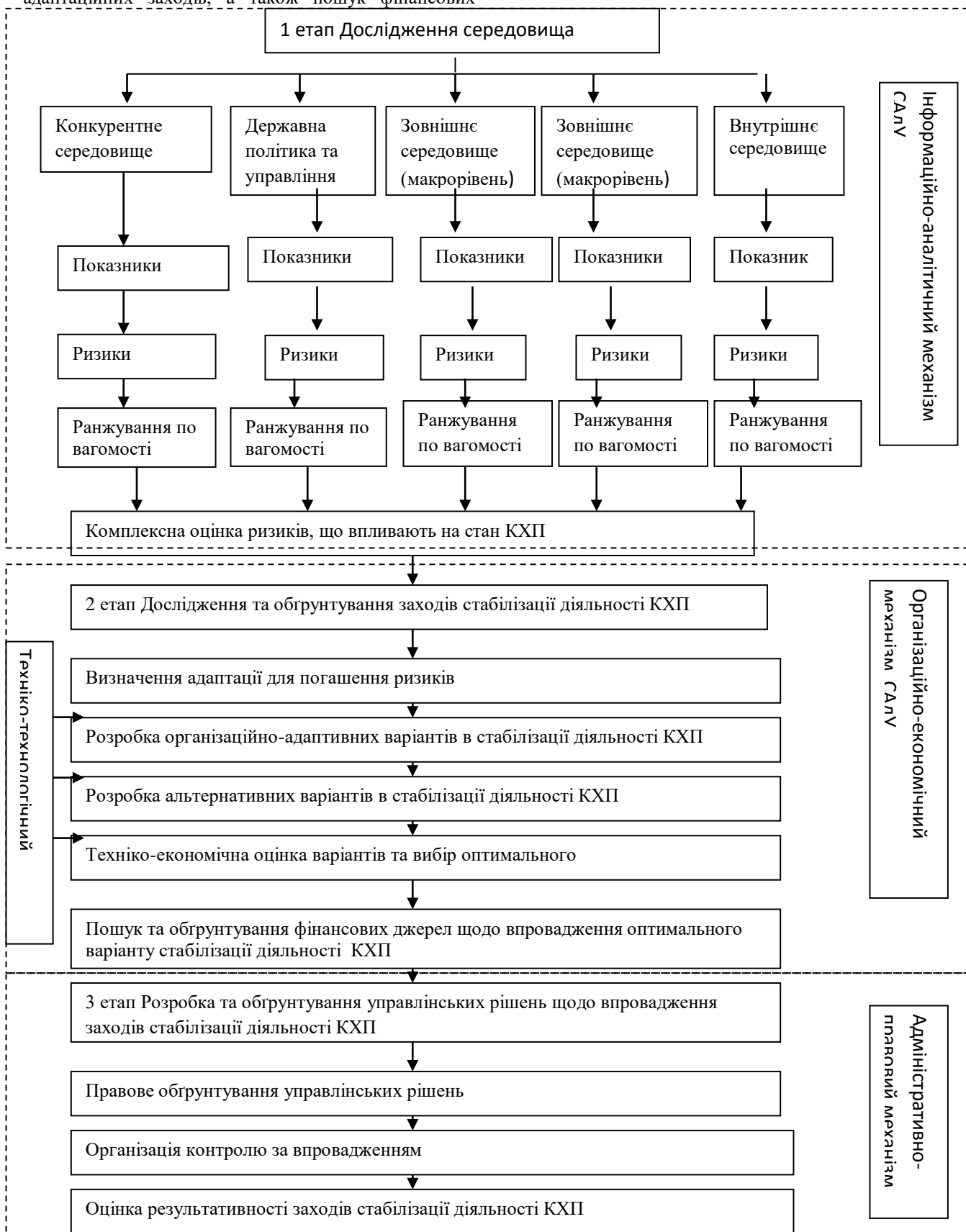


Рис. 1 – Процедура функціонування механізмів адаптивного управління КХП

Третій етап – розробка та обґрунтування управлінських рішень щодо впровадження заходів стабілізації діяльності КХП. Цей етап включає: правове обґрунтування та адміністративний супровід впровадження рішень з адаптивного управління; організацію контролю за впровадженням та оцінку результативності стабілізаційних заходів. Цей етап спирається на дію адміністративно-правового механізму

Висновки. Проведене дослідження дозволяє сформулювати єдину процедуру дії системи адаптивного управління діяльністю коксохімічних підприємств, яка базується на аналізі впливу усіх факторів та показників конкурентного, міжнародного, зовнішнього та внутрішнього середовища, а також державної політики та управління. Для цього аналізу будується відповідні бази даних та проводиться постійний моніторинг їх змін. На цій основі визначаються ризики та обґрунтовуються адаптаційні заходи щодо подолання найбільш небезпечних ризиків.

За допомогою механізмів адаптивного управління КХП зможуть приймати науково обґрунтовані управлінські (адміністративні) рішення стабілізації своєї діяльності.

У подальшому дослідженні доцільно розглянути окремі інструменти адаптивного управління діяльністю коксохімічних підприємств, які дозволять підвищити її ефективність.

Список літератури: 1. Выплавка стали в Украине вновь падает // «UAProm.INFO» от 2 ноября 2015 // <http://uaprom.info/news/147981-vyplavka-stali-ukraine-vnov-padaet.html/>. 2. Итоги работы коксохимических предприятий и производств в 2014 г. – Днепропетровск, 2015. – 76 с. 3. www.ukrstat.gov.ua/ 4. Маслодудов Ю.А. Особенности адаптивного управления на машиностроительных предприятиях // Вопросы экономических наук. 2009. №6 (39). – С. 76-78. 5. Дяченко Т.А. Теоретико-методичні засади оцінки конкурентного середовища та конкурентної позиції підприємства на ринку / Т.А. Дяченко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012, № 4. – С. 203–208. 6. Кучмії І.Г. Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємств та його наслідки / І.Г. Кучмії // Збірник ВНАУ. – В., 2010. – № 6. – С. 73–75. 7. Стадник В.В., Менеджмент. Посібник/В.В. Стадник, М.А.Йохна – К.: Академвидав, 2003. – 464 с. 8. Рыночное хозяйствование и риски/Архангельский В.Н., Горланов Г.В. и другие. – СПб.: Наука, 2000. 9. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 10. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп.– М: Перспектива, 2000. 11. Бекмуратов Р. Д. Совершенствование адаптивной системы управления на примере кондитерской отрасли // Дискуссия. – 2014 - №2 (43). – С. 36-40. 12. Головань О.В. Система моделей адаптивного управления виробничим підприємством./ Автореферат... канд. економ. наук

08.00.11– математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / О.В.Головань. – К.: Київський нац. економ. ун-т і м.В.Гетьмана, 2009. – 20 с. 13. Дорофеева В.В. Формирование системы адапционного менеджмента предприятий обрабатывающей промышленности. /Автореферат д-ра економ. наук по 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством»/В.В. Дорофеева.–Иркутск, Байкальский государственный университет экономики и права, 2014 [Elektronnij resurs]. – Режим доступу: http://doc2all.ru/article/17032014_158745_dorofeeva. 14. Табачникова, Е.В. Методические основы формирования адаптивной системы управления грузового автотранспортного предприятия / Автореф. дис. канд. економ. наук. 08.00.05. – «Экономика и управление народным хозяйством»/Е.В. Табачникова.– Санкт-Петербург, 2001. – 18 с. 15. Аскина Л.Ю. К вопросу о классификации рисков при оценке деятельности производственного предприятия//Глобальный экономический кризис: реалии и пути преодоления. – СПб.: Институт бизнеса и права, 2009.

Bibliography (transliterated): 1. *Vyplavka stali v Ukraine vnov' padaet* // «UAProm.INFO» ot 2 nojabrja 2015//<http://uaprom.info/news/147981-vyplavka-stali-ukraine-vnov-padaet.html/>. 2. *Itogi raboty koksohimicheskikh predpriyatij i proizvodstv v 2014 g.* – Dnepropetrovsk, 2015. –76 s. 3. www.ukrstat.gov.ua/ 4. *Maslodudov Ju.A. Osobennosti adaptivnogo upravlenija na mashinostroitel'nyh predpriyatijah* // Voprosy jekonomicheskikh nauk. 2009. No 6 (39). – S. 76-78. 5. *Djachenko T.A. Teoretiko-metodichni zasadi ocinki konkurentnogo seredovishha ta konkurentnoj pozicii pidpriemstva na rinku* / T.A. Djachenko // Marketing i menedzhment innovacij, 2012, No 4. – S. 203–208. 6. *Kuchmij I.G. Vpliv zovnishn'ogo seredovishha na dijal'nist' pidpriemstv ta jogo naslidki* / I.G. Kuchmij // Zbirnik VNAU., 2010. – No 6. – S. 73–75. 7. *Stadnik V.V., Menedzhment. Posibnik*/V.V. Stadnik, M.A.Johna – K.: Akademvidav, 2003. – 464 s. 8. *Rynochnoe hozjajstvovanie i riski*/Arhangel'skij V.N., Gorlanov G.V. i drugie. – SPb.: Nauka, 2000. 9. *Kovalev V.V. Finansovij menedzhment: teorija i praktika.* – M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2006. 10. *Finansovij menedzhment: teorija i praktika*: Uchebnik. / Pod red. E. S. Stojanovoj. – 5-e izd., pererab. i dop.– M: Perspektiva, 2000. 11. *Bekmuratov R. D. Sovershenstvovanie adaptivnoj sistemy upravlenija na primere konditerskoj otrasli* // Diskussija. – 2014 - No (43). – S. 36-40. 12. *Golovan' O.V. Sistema modelej adaptivnogo upravlinnja virobничим pidpriemstvom./ Avtoreferat...* kand. eконом. наук 08.00.11– matematichni metodi, modeli ta informacijni tehnologii v ekonomici / O.V.Golovan'. – K.: Kiiivs'kij nac. eконом. un-t i m.V.Get'mana, 2009. – 20 s. 13. *Dorofeeva V.V. Formirovanie sistemy adaptacionnogo menedzhmenta predpriyatij obrabatyvajushhej promyshlennosti.* /Avtoreferat d-ra jekonom. nauk po 08.00.05 – «Jekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom»/V.V. Dorofeeva.–Irkutsk, Bajkal'skij gosudarstvennyj universitet jekonomiki i prava, 2014 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://doc2all.ru/article/17032014_158745_dorofeeva. 14. *Tabachnikova, E.V. Metodicheskie osnovy formirovanija adaptivnoj sistemy upravlenija gruzovogo avtotransportnogo predpriyatija* / Avtoref. dis. kand. jekonom. nauk. 08.00.05. – «Jekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom»/E.V. Tabachnikova.– Sankt-Peterburg, 2001. - 18 s. 15. *Askina L.Ju. K voprosu o klassifikacii riskov pri ocenke dejatel'nosti proizvodstvennogo predpriyatija*//Global'nyj jekonomicheskij krizis: realii i puti preodolenija. – SPb.: Institut biznesa i prava, 2009.

Надійшла (received) 18.05.2015

Магомедов Муса Сергеевич - здобувач кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХП», Генеральний директор ПАТ «Авдєєвський коксохімічний завод», м. Донець, тел.: (050)4880300, ; e-mail: musa.magomedov@me.com.

Magomedov Musa Serhoyevych - Researcher of the Department of production and personnel management NTU "KPI", General Director of JSC "Avdyeyevskyy Coke Plant", m. Donetsk, tel .: (050) 4880300,; e mail: musa.magomedov@me.com.

В.А.КУЧИНСЬКИЙ, О.І. ПОДРЕЗ

ВЗАЄМОДІЯ НДІ З ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

На базі аналізу діяльності галузевих НДІ та промислових підприємств, запропоновано механізм взаємодії органів державного управління, науково-дослідних інститутів та промислових підприємств, сутність якого полягає в розробці стратегічних планів діяльності галузевих інститутів, узгодженості їх з органами влади та промисловими підприємствами (бізнес-структурами), обґрунтуванні джерел фінансування НДІ та оцінювання ефективності результатів впровадження наукових розробок у діяльність бізнес-структур.

Ключові слова: науково-дослідний інститут, промислові підприємства, механізм, джерела фінансування, податкові пільги, технологічна відсталість, соціально-економічна ефективність.

Вступ. Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, що відбувається на світовому ринку, має свій особливий вплив на сутність усіх економічних процесів на промисловому підприємстві. У цих умовах підвищується значення діяльності науково-дослідних інститутів стосовно розробки та впровадження інноваційної продукції на вітчизняних підприємствах.

Перехід української економіки до ринкових умов функціонування супроводжується зростаючим науково-технічним і технологічним відставанням від індустріально розвинених країн, але вітчизняний народно-господарчий комплекс має для розвитку достатній науковий і технічний потенціал.

Аналіз стану питання. Управління науковою діяльністю в Україні будується за територіально-галузевим принципом. Схематично організаційну структуру управління науковими дослідженнями показано на рис. 1.[1]



Рис.1 – Організаційна структура управління науковими дослідженнями в Україні

Вищим державним науковим центром є Національна академія наук України (НАН). Вона очолює і координує разом з Державним комітетом у справах науки та технологій України фундаментальні і прикладні дослідження в різних галузях науки.

За визначенням Президента Академії НАН Б.Є.Патона, 2014 рік видався складним для України. Загальне фінансування НАН України скоротилося на 8,1%. Це сталося за рахунок коштів загального фонду держбюджету на 6,72%. Кошти спеціального фонду, що направлені на фінансування НАН України у 2014 році зросли на 7,3%. Окрім цього, Б.Є. Платон

підкреслив, що пріоритетна увага НАН України приділялася заходам, спрямованим на збільшення вкладу вітчизняних вчених у світову науку, наукове забезпечення модернізації країни і підвищення її обороноздатності [2].

Діяльність галузевих та міжгалузевих науково-дослідних інститутів (НДІ) в умовах кризи скорочується, а деякі з них взагалі припинили своє існування. Проблеми їх розвитку не стосуються органів державного управління, оскільки виживання кожної галузі є їх власною справою. Промислові підприємства скорочують свою діяльність за відсутності довгострокових договорів на реалізацію продукції, а тому й обсягів фінансування. Починаючи з 2012 року обсяги промислового виробництва знижуються. Так, у 2012 році зниження промислового виробництва становила 0,5%, у 2013 році вже на 4,3%, а в 2014 році на 10,1%. Протягом січня–червня 2015 року обсяг промислового виробництва зменшився на 14,3% [3].

Діяльність багатьох підприємств зводиться до виробництва товарів народного споживання, ремонтів та надання оренди приміщень. Фінансові результати їх діяльності негативні. Виробничі фонди промислових підприємств зношені понад 70%, а отримання довгострокових кредитів на проведення інноваційної діяльності проблематичне, оскільки вони некредитоспроможні.

Таким чином, дослідження показали необхідність розроблення та впровадження механізму планування розвитком галузевих НДІ у взаємодії з промисловими підприємствами.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблеми функціонування та розвитку науково-технічного прогресу, науково-дослідних інститутів, Національної академії наук, наукових напрямів та шкіл приділяють уваги такі вчені, як: Б.Є.Патон[2], І.О.Булкін[4,5], Л.М.Гриневич[6], О.О.Грачев, В.І.Етоков[7], О.А.Мех[8], Б.А.Малицький[9], В.П.Рибачук[10] та ін. Вони акцентують увагу на питаннях проведення фундаментальних та прикладних наук, розвитку технопарків, умов реформування системи організації наукової діяльності в Україні, її фінансування, підготовці наукових кадрів, тощо.

Мета статті полягає у розгляді, аналізі та обґрунтуванні удосконалення діяльності галузевих НДІ за для підвищення ефективності роботи

промислових підприємств.

Постановка проблеми. Як показують проведені дослідження наукових статей, виступів науковців та посадовців, звітів НАН та ін., в Україні існує багато проблем, які стосуються підвищення ефективності основної галузі економіки країни – промисловості. Одною з них є покращення інноваційного потенціалу підприємств. Для цього необхідно розробити ключові заходи щодо покращення діяльності галузевих НДІ, підвищення їхнього статусу та вибору оптимальних джерел фінансування та ін.

Матеріали досліджень. Для розробки пропозицій щодо вирішення поставленої проблеми проаналізуємо її складові.

1. Визначення пріоритетних напрямів у наукових дослідженнях і прикладних розробках. Так, І.Акімова зазначає, що в Україні існує 41 пріоритетний напрямок у наукових дослідженнях і прикладних розробках, який входить до складу державних програм. У Росії кількість цих пріоритетів 8, в Німеччині - 5.»[11]. І.О.Булкін, підкреслює, що сьогодні пріоритетними вважаються ті напрями науково-технічної та інноваційної діяльності, які ситуативно потрібні для поточної (політичної, економічної та ін.) ситуації аж до моменту її дезактуалізації – потім статус пріоритетності зникає. Інші об'єкти підтримуються на мінімальному рівні [5].

2. В Україні існує забагато НДІ, які мають низьку ефективність діяльності. По словам І.Акімової «В Україні є 1300 різних науково-дослідних інститутів, в той час як у Франції кількість великих НДІ - близько 80. [11]. При цьому, як визнає І.О.Булкін, рівень наукоємності ВВП у 1990—2011 рр. скоротився з 3,054 до 0,728% ВВП, тобто відносна пріоритетність науково-технічного розвитку для країни в цілому впала в 4,195 раза. Треба погодитися з І.О.Булкіним, що на сьогодні «одержала масове розповсюдження практика залучення іноземних науково-технічних результатів для здійснення інноваційної діяльності (у результаті чого значна частина вітчизняної наукової пропозиції промислової спрямованості, яка була створена за кошти національних замовників, так і не знайшла практичного застосування у вітчизняній промисловості: у 2009—2010 р. — майже 60%, рік поспіль — близько половини).

3. Фінансування науково-дослідницької діяльності. У теперішній час джерела фінансування можна розподілити наступним чином – бюджетне фінансування, фінансування підприємницького сектору, іноземне фінансування та «інші джерела». Основним в Україні було та залишається бюджетне фінансування. Найбільше його скорочення спостерігалось у період 1992—1999 рр. (з 694,5 до 153,0 млн грн. у цінах 1995 р.). Період 2000—2008 рр. характеризувався поступальним зростанням витрат у 2,26 раза в постійних цінах, а у 2009—2011 рр. обсяг фінансування скоротився у 1,51 раза. Іноземне фінансування наукової діяльності має суттєве значення, особливо для військових та

авіакосмічних НДДКР. Як зазначає І.О. Булкін, у 2002 р. воно виявилось лише на 6,8% меншим за обсяг бюджетних витрат, а в 2009—2011 рр. випередило вкладення вітчизняного підприємницького сектору та за значимістю вийшло на друге місце. До інших джерел фінансування належать власні кошти науково-технічних установ. У більшості випадків це трансферти науковим підрозділам з боку підприємств, яким вони підпорядковані, кошти організацій державного сектору, які вони отримують не з бюджету, кошти приватних неприбуткових установ та сектору вищої освіти і, нарешті, просто «інші кошти» як залишок, котрий неможливо ідентифікувати[5].

4. Проблема матеріального забезпечення та заохочування науковців. Як визначає Б.Малицький, в Україні на одного вченого витрачається в рік приблизно 10 тис. дол., у той час як у Європі - 177 тис. [9]. Наслідком такого жебрацького фінансування науки є втрата можливості одержувати максимальну віддачу від вкладень в науку, перетворення її виключно в витратний фактор для економіки. Нерівність в умовах праці є ключовим фактором підвищення просторової, межкрайньої мобільності вчених. Причому форми мобільності стають все більш різноманітними і динамічними. Зокрема, з поширеними Інтернету посилилася така форма відпливу умів, як електронна [4].

Результати досліджень. Найбільш вагомою проблемою у вирішенні проблем розвитку економіки країни є проблема вибору пріоритетів у наукових дослідженнях. Для цього доцільно розробити механізм відбору пріоритетів.

Якщо проаналізувати діяльність зарубіжних галузевих інститутів з цих питань, то має значний інтерес досвід Росії щодо створення галузевих Центрів прогнозування науково-технологічного розвитку на базі провідних вузів [12].

Як було зазначено вище, економічний розвиток економіки України вимагає уточнення існуючих науково-технологічних пріоритетів та удосконалення національної інноваційної системи. Тому дії, що направлені на активізацію інноваційного розвитку, оцінювання ефективності їх використання, сприяють вирішенню поставленого завдання. Схема дії механізму вибору пріоритетів розвитку галузей економіки та потреби у проведенні НДР показано на рис.2.

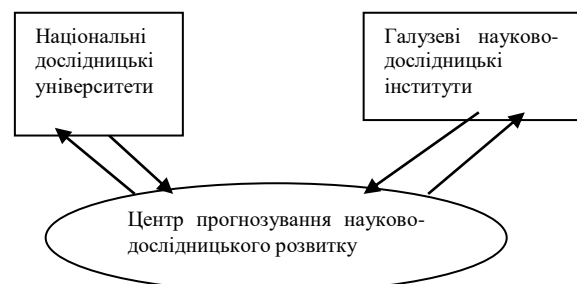


Рис.2. – Механізм дії центрів прогнозування науково-технологічного розвитку

У Національних дослідницьких університетах

(НДУ) створюють галузеві центри прогнозування науково-технологічного розвитку, які оперативного узагальнюючи надають дані про модернізацію в галузі і аналізують перспективи її технологічного розвитку.

Галузеві центри прогнозування створюються з метою вирішення завдань, пов'язаних з прогнозним забезпеченням стратегічного планування та прийняття інших видів управлінських рішень на рівні галузей та окремих підприємств[12].

Діяльність центрів буде направлена на обґрунтування прогнозів розвитку окремих галузей на рівні стратегічного та поточного планування. При цьому вони будуть виконувати наступні види робіт:

- проведення постійного моніторингу розвитку окремих галузей економіки;
- визначення цілей та завдань окремих галузей економіки та їх підприємств;
- формування галузевого кластера вузів - учасників мережі;
- створення експертної бази, завдяки якій здійснюється стратегічне планування;
- залучення зарубіжних експертів – фахівців у різних галузях економіки та науково-дослідницької діяльності;
- проведення патентних досліджень, спрямованих на виявлення нових напрямів науково-технологічного розвитку галузі;
- розвиток коопераційних зв'язків між науковими і виробничими організаціями галузі.

Одним з ключових напрямків діяльності центрів є формування галузевого кластера вузів - учасників мережі, що передбачає вирішення наступних завдань:

- відбір потенційних учасників мережі і визначення їх ролі;
- встановлення контактів і визначення основних партнерів (вузів і їхніх профільних підрозділів);
- координація та організація взаємодії з іншими учасниками мережі з метою формування чинного кластера, включаючи:

– формування мережі експертів з вузів-учасників кластера;

– залучення інших учасників до робіт, виконуваних в рамках підготовки довгострокового прогнозу;

– залучення їх до участі в моніторингу пріоритетного напрямку (ПН) і секторів [12].

Для організації діяльності експертної бази доцільно сформувати інформаційну базу даних, за допомогою якою будуть визначені: проблеми та завдання розвитку галузей економіки країни; досягнення зарубіжних вчених по цим проблемам; прогноз у розвитку фундаментальних та прикладних досліджень; завдання для роботи НДУ та галузевих НДІ. Отже, експертні бази визначають перспективу розвитку науково-дослідницької роботи.

Встановлення взаємодії НДУ, центрів та галузевих НДІ за участю промислових підприємств забезпечать високий рівень обґрунтованості розвитку науки та технологій, швидке впровадження одержаних результатів та високий народногосподарський ефект.

Окрім запропонованого підходу в економічній літературі, що присвячена вирішенню проблем галузевих НДІ пропонуються інші альтернативні варіанти. Перший – приватизація інститутів та підпорядкування їх діяльності до окремих бізнес-структур, другий – відтворення системи державної підтримки галузевих НДІ, а третій – змішаний, який базується на використанні державних та бізнесових інтересів та коштів.

На наш погляд, перший варіант буде обмежувати науковий розвиток цих інститутів, їх співробітників та підвищить залежність наукових шкіл від бізнесу. Використання другого підходу потребує значних фінансових ресурсів з бюджету, що в умовах кризи неможливо провести. Третій підхід – це найбільш прогресивний шлях розвитку галузевих НДІ, досвід використання якого набув чинності в країнах Євросоюзу та США. Він характеризується системою кооперативної угоди між державою, бізнесом та владою про дослідження та наукові розробки, яке передбачає чітке розподілення прав та внесків учасників щодо ресурсного забезпечення НПОКР.

Окрім цього, потребує удосконалення система організації та розподілу науково-дослідницьких робіт між інститутами (підрозділами) НАН та галузевими інститутами, з одного боку, державними та недержавними (приватними) інститутами, – з іншого. Такий підхід пояснюється двома причинами. По-перше, при формуванні стратегічного плану розвитку НАН України доцільно враховувати діяльність галузевих інститутів, виділяючи пріоритетні напрями фундаментальних та прикладних досліджень, що будуть проводитися галузевими закладами, а також виділяючи останнім бюджетні кошти для фінансування їх роботи. По-друге, галузеві інститути до мінімуму скоротили свою чисельність, оскільки мають труднощі в коштах для виплати заробітної плати, тому відділи з оцінки економічної та іншої ефективності були скорочені. Для вирішення цієї проблеми є також два шляхи. Перший – заключити договори співпраці з ВНЗ для виконання цієї роботи, а по-друге, укладення договорів на виконання робіт з оцінки інноваційних проектів з приватними інститутами (організаціями), які спеціалізуються на наданні консалтингових послуг.

У теперішній час на ринку консультативних послуг з'явилися приватні інститути, що здійснюють різноманітні послуги з управлінського консультування, які доцільно доповнювати оцінюванням ефективності проектів.

Висновки. На базі аналізу літературних джерел, річних звітів НАН України та аналізу практичної діяльності галузевих НДІ, в науковій статті запропоновано декілька варіантів вирішення проблеми розвитку галузей економіки України та їх науково-дослідних інститутів.

По-перше, розглянута проблема створення галузевих центрів прогнозування науково-технологічного розвитку, які функціонують на базі науково-дослідних університетів, для визначення пріоритетних напрямів розвитку НДР.

По-друге, розглянуто три альтернативних варіанта щодо покращення діяльності галузевих науково-дослідних інститутів – приватизація, державна підтримка та змішаний варіант.

Для використання останнього підходу запропоновано провести наступні дії:

- розробити стратегічний план проведення галузевих наукових досліджень та розробок;
- запропонувати податкові пільги для виробничих бізнес-структур, що здійснюють фінансування галузевих НДІ;
- розробити угоду між органами державної влади, керівниками галузевих НДІ та виробничими бізнес-структурами щодо сумісної діяльності;
- прирівняти статус галузевих НДІ до НАН України;
- проводити державний контроль за ефективністю наукової діяльності галузевих НДІ;
- розробити заходи щодо впровадження податку на технологічну відсталість виробничих підприємств.
- проводити комплексне соціально-економічне оцінювання інноваційних проєктів.

Список літератури: 1. Павленко І.А., Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. Метод. Посібник./ І.А.Павленко, Н.П. Гончарова, Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002.– 150 с. 2. Национальная Академия Наук Украины: Краткий Годовой Отчет 2014.– К.: «ВТС Принт», 2015.– 31с. 3. www.ukrstat.gov.ua 4. Булкін І.О., Перешкоди науко-технічному розвитку України з точки зору питання щодо формування системи його пріоритетів/ І.О.Булкін//Наука та наукознавство, 2013, №2. – С.19– 33. 5. Булкін І.О., До питання про необхідність впровадження стратегічного планування наукової та науково-технічної діяльності України/ І.О.Булкін// Наука та наукознавство, 2013, №1. –С.57–73. 6. Гриневич Л.М., Законодавча підтримка науки та інновацій в Україні/Л.М.Гриневич//Наука та наукознавство, 2013, №3. – С.32-34. 7. Грачев О.О., Аналіз трансформаційних процесів у фінансовому забезпеченні НАН України/ О.О.Грачев., В.І.Етоков// Наука та наукознавство, 2013, №1. –С.47-56. 8. Мех

О.А., Соціалізація науки і технологій: окремі аспекти проблеми державної мотивації/ О.А.Мех// Наука та наукознавство, 2013, №1. – С.21–30. 9. Малицький Б.А., Современная наука и новые задачи науковедения/Б.А.Малицький// Наука и науковедение, 2013, №1. – С.3–20. 10. Рыбачук В.П., Методологічні проблеми оцінювання продуктивності наукової діяльності/В.П.Рибачук//Наука та наукознавство, 2013, №2. – С.46–52. 11. Акімова І.М., В Україні загато НДІ не ефективних програм/І.М.Акімова//Відкритий урок, 2011.– Режим доступу: <http://osvita.ua>. –Дата звертання: 23 травня 2011. 12. Отраслевые центры прогнозирования научно-технологического развития. Режим доступа: <http://www.hse.ru/org/hse/aup/innovat/23926779/01>

Bibliography (transliterated): 1. Pavlenko I.A., *Ekonomika i orhanizatsiya innovatsiyanoi diyal'nosti*: Navch. Metod. Posibnyk./ I.A.Pavlenko, N.P. Honcharova, H.O. Shvydanenko. – K.: KNEU, 2002.– 150 s. 2. Natsional'naya Akademyia Nauk Ukrainy: *Kratkyi Hodovoy Otchet 2014*.– K.: «VT'S Prynt», 2015.– 31s. 3. www.ukrstat.gov.ua 4. Bulkin I.O., *Pereshkody nauko-tekhnichnomu rozvytku Ukrainy z tochky zoru pytannya shchodo formuvannya systemy yoho pryorytetiv*/ I.O.Bulkin//Nauka ta naukoznavstvo, 2013, #2. – S.19– 33. 5. Bulkin I.O., *Do pytannya pro neobkhidnist' vprovadzheniya stratehichnogo planuvannya naukovoyi ta naukovotekhnichnoyi diyal'nosti Ukrainy*/ I.O.Bulkin// Nauka ta naukoznavstvo, 2013, #1. –S.57–73. 6. Hrynevych L.M., *Zakonodavcha pidtrymka nauky ta innovatsiy v Ukraini*/L.M.Hrynevych//Nauka ta naukoznavstvo, 2013, #3. – S.32-34. 7. Hrachev O.O., *Analiz transformatsiynykh protsesiv u finansovomu zabezpechenni NAN Ukrainy*/ O.O.Hrachev., V.I.Etokov// Nauka ta naukoznavstvo, 2013, #1. –S.47-56. 8. Mekh O.A., *Sotsializatsiya nauky i tekhnolohiy: okremi aspekty problemy derzhavnoi motyvatsiyi*/ O.A.Mekh// Nauka ta naukoznavstvo, 2013, #1. – S.21–30. 9. Malyskyi B.A., *Sovremennaya nauka u novye zadachy naukovedeniya*/B.A.Malyskyi// Nauka u naukovedenye, 2013, #1. – S.3–20. 10. Rybachuk V.P., *Metodolohichni problemy otsinyuvannya produktyvnosti naukovoyi diyal'nosti*/V.P.Rybachuk//Nauka ta naukoznavstvo, 2013, #2. – S.46–52. 11. Akimova I.M., *V Ukraini zabahato NDI ne efektyvnykh prohram*/I.M.Akimova//Vidkrytyy урок, 2011.– Rezhym dostupu: <http://osvita.ua>. –Data zvertannya: 23 travnya 2011. 12. *Otraslevye tsentry prohnozyrovannya nauchno-tehnolohicheskoho rozvytuua*. Rezhym dostupa: <http://www.hse.ru/org/hse/aup/innovat/23926779/01>.

Надійшла (received) 18.05.2015

Кучинський Володимир Анатолійович – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (050) 538-50-55; e-mail: kuchinskyi09@mail.ru

Kuczynski Vladimir Anatolievich - Candidate of Economic Sciences, National Technical University 'Kharkiv Polytechnic Institute', assistant professor of production and management; Tel: (050) 538-50-55; e-mail: kuchinskyi09@mail.ru.

Подрез Ольга Іванівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр; тел.: (095) 708-60-51; e-mail: dillllls@mail.ru

Podrez Olga - National Technical University 'Kharkiv Polytechnic Institute', the student; Tel.: (095) 708-60-51; e-mail: dillllls@mail.ru

О. М. КИТЧЕНКО, Т. В. КОСТЕНКО, С.Г. ПРИГОРОВ

ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ЕКО-ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються питання пов'язані з перспективами збуту еко-продукції на вітчизняному ринку непродовольчих товарів. Досліджується ефективність інтернет-торгівлі як одного з найперспективніших каналів збуту еко-продукції в Україні. Проводиться стислий огляд інтернет-аудиторії в Україні, а також огляд інтернет-магазинів еко-продукції, надаються їх основні переваги та недоліки. Проводиться аналіз контенту найбільш відвідуваних українських інтернет-магазинів еко-продукції. Надаються аргументи щодо застосування інструментів SEO оптимізації.

Ключові слова: інтернет-магазин, еко-продукція, органічні товари, SEO-оптимізація, канали збуту, інтернет-торгівля.

Вступ. У XXI столітті можна простежити тенденцію до збільшення кількості людей, які прагнуть вести здоровий образ життя. Це пов'язано з ростом ступеня забруднення навколишнього середовища та впливу шкідливих речовин на організм людини, саме це і посилює потяг людей до збереження свого здоров'я. Складовою здорового способу життя є споживання натуральної та екологічно чистої продукції. На даний момент український споживач має можливість придбання еко-продукції в супермаркетах, спеціалізованих магазинах і в інтернет-магазинах. Проте в супермаркетах товари з позначкою «еко» представлені лише декількома вузькими асортиментними групами, а спеціалізованих магазинів в Україні мало і вони зосереджені лише в найбільших містах. Тому інтернет-магазини поки що залишаються основними джерелами придбання населенням еко-продукції.

Аналіз літературних даних та постановка проблеми. У зв'язку з стрімким ростом ринку еко-продукції в Україні за останні роки все більше авторів розглядають проблеми пов'язані з перспективами збуту цієї продукції. Основна увага зарубіжних авторів Х. Віллера, Дж. Лерноуда, Л. Кільхера [1], С. Бозарда, Р. Ханфілда [2] приділяється дослідженням самих каналів збуту такої продукції, проте публікацій вітчизняних науковців в цій сфері

значно менше. Дослідження в цій сфері проводилися такими вітчизняними науковцями як Н. Кутаренко, Т. В. Боровик [3], О. Т. Дудар та Т. Г. Дудар [4-5], О. В. Рудницькою [6]. Проте в роботах цих авторів приділяється увага оцінці ефективності каналів збуту екологічно чистих та органічних продуктів харчування, а досліджень що стосуються збуту непродовольчих еко-товарів майже не проводилось.

Метою роботи є аналіз ефективності інтернет-торгівлі як каналу збуту екологічної продукції в Україні, визначення її переваг та недоліків, шляхи подолання цих недоліків та перспективи, які відкриває інтернет-торгівля для розвитку галузі еко-продукції в Україні.

Матеріали та методи дослідження. Під час дослідження були використані окремі положення маркетингу та менеджменту, задіяні методи аналізу та синтезу, методи маркетингових досліджень.

Результати досліджень. Розвиток інформаційних технологій дав поштовх для зародження такої сфери діяльності як електронна комерція. За даними дослідження, яке провела компанія Factum Group Ukraine, у 2015 році загальна інтернет-аудиторія в Україні становить 59 % населення, а 61 % мають доступ до мережі Інтернет (рис. 1) [7].



Рис. 1 – Приріст інтернет-аудиторії в Україні 2004-2015 рр.

В Україні електронна комерція стала популярною в останнє десятиліття. Також був відмічений той факт, що за останній рік зростає кількість аудиторії старшого віку. Зокрема відмічено, що в віковій категорії 65+ до 10 % зростає кількість людей, які користуються мережею Інтернет (рис. 2). Оскільки характеризуючи

споживачів органічної продукції, автори виділяють три основні групи: молодь, люди з високим рівнем доходу та сім'ї з дітьми до 7 років, які згідно з рис. 2 становлять більше 50 % інтернет-аудиторії, то доцільно назвати цю частину інтернет-аудиторії цільовим ринком для галузі еко-продукції. Більш того,

дослідження проведене компанією Google Ukraine [8] відзначило ріст запитів еко-товарів на 35 % порівняно з 2014 роком. А якщо порівнювати цей показник з 2011 роком, то кількість запитів виросла в 3 рази. Ці дані говорять про ріст кількості інтернет-аудиторії саме еко-продукції.

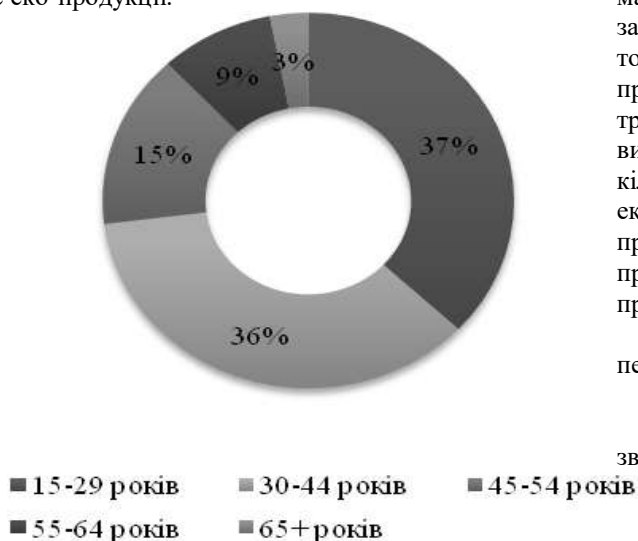


Рис. 2 – Поділ інтернет-аудиторії за віковою ознакою

Важливим є також той факт, що не всю еко-продукцію доцільно реалізовувати через інтернет-магазини. Варто розділити еко-продукцію на дві групи: перша – екологічно чисті і органічні продукти харчування; друга – непродовольчі еко-товари. Першу групу еко-продукції більш доцільно реалізовувати через фізичні магазини. Причиною цього є страх споживачів придбати неякісну продукцію через Інтернет.

Інша картина характерна для збуту непродовольчої еко-продукції. З цією групою еко-продукції простіше та вигідніше працювати через інтернет-магазини, тому що її легше транспортувати та вона має більший строк придатності. Під час проведення дослідження за товарною направленістю було розглянуто 65 інтернет-магазинів еко-продукції на українському ринку. З них інтернет-магазинів, які займаються реалізацією виключно продовольчих товарів лише 4,76 %. Магазини, в асортименті яких представлена вузька лінія органічних продуктів харчування (солодощі, харчові олії, дієтичні добавки, деякі крупи) 87,69 % і ті магазини, які займаються тільки реалізацією непродовольчих товарів 7,55 %. Ці показники дають підстави стверджувати, що інтернет-торгівля зараз розвиває непродовольчу ланку еко-продукції в Україні.

Також варто звернути увагу на територіальний розподіл споживачів еко-продукції. Проаналізувавши замовлення одного з інтернет-магазинів еко-продукції, було виявлено що станом на жовтень 2015 року 73,67 % замовлень надійшло від споживачів, що проживають у великих містах (обласних центрах), 23,2 % замовлень – у середніх та малих містах, 3,13 % замовлень надійшло від сільського населення. Тобто, основна частина споживачів еко-продукції зосереджена у великих містах.

Окрім того, що в Інтернеті зосереджена цільова аудиторія для цієї галузі, інтернет-торгівля є привабливою ще з ряду причин. Якщо в розвинених країнах еко-продукція вільно та ефективно продається як у великих торгових мережах, так і в невеликих магазинах, то в Україні така продукція дуже повільно займає торгові площі в магазинах традиційної торгівлі. З одного боку, це пов'язано з високою ціною продукції і не настільки високим попитом на неї, щоб традиційна торгівля ефективно могла окупити свої витрати. З іншого, відсутністю або не значною кількістю рекламних повідомлень саме про переваги еко-продукції та малою інформованістю споживача про певні переваги еко-продукції. Виробники еко-продукції ще не змогли, чи не встигли сформувані привабливий образ еко-продуктів в думках споживача.

Саме тут в гру вступає інтернет-торгівля. Серед її переваг можна виділити наступні:

- 1) менші витрати на утримання магазину;
- 2) економію на заробітній платні персоналу, у зв'язку з меншою необхідністю в ньому;
- 3) проста управління інтернет-магазином;
- 4) менші витрати на маркетинг, рекламу та організацію збуту;
- 5) можливості краще вивчити вподобання споживачів, завдяки відслідковуванню історії замовлень;
- 6) економія часу для споживача;
- 7) значно ширший асортимент пропонованої продукції та забезпечення споживачів значно більшим обсягом інформації про неї;
- 8) більш глибоке охоплення потенційних споживачів.

Проте Інтернет-магазини мають і недоліки. Основними є невизначеність реального існування товару та відповідність його основним параметрам якості, шахрайства при проведенні грошових трансакцій, проблеми з доставкою. Сучасні спеціалісти знайшли шляхи подолання цих недоліків, одним з цих шляхів є використання SEO та SMM інструментів.

SMM (Social media marketing) – це просування сайту в соціальних сервісах шляхом публікацій свіжих цікавих матеріалів у спільнотах, форумах, соц. мережах. Полягає в постійному спілкуванні з користувачами, прихованій рекламі товарів і послуг.

SEO оптимізація (SEO – англ. search engine optimization, дослівно "пошукова оптимізація") – це комплекс заходів для підвищення позицій сайту в результатах видачі пошукових систем по заздалегідь відібраним запитам. Першим етапом проведення SEO оптимізації є аналіз сайту. Зокрема для визначення якості сайту інтернет-магазину використовують таку схему SEO-аналізу:

- 1) Характеристика головної сторінки сайту;
- 2) Аналіз технічних характеристик сайту (швидкість доступу, зручність навігації тощо);
- 3) Аналіз дизайнерських характеристик;
- 4) Аналіз поданої на сайті інформації;
- 5) Глибина інформації;
- 6) Структурованість інформації;
- 7) Оновлюваність сайту;

8) Аналіз сервісів сайту.

Кожен з пунктів даної схеми досліджується за багатьма показниками, значення яких впливає на пошукову видачу для інтернет-магазину і відповідно на кількість отримуваних замовлень. Проведення повного SEO-аналізу інтернет-магазину занадто трудомісткий процес та вимагає певних навиків, тому в рамках даного дослідження він не проводиться. Проте оскільки недоліки інтернет-магазинів визначаються в основному навколо достовірності надаваної на цих ресурсах інформації, то доцільно провести аналіз контенту інтернет-магазинів еко-продукції по основним показникам. Це такі показники як [9]:

1) ТІЦ (тематичний індекс цитування) – показник, який визначає вагу сайту по кількості вихідних на сайт посилань з інших сайтів схожої тематики. Може лежати в межах від 0 до 160 000. Чим більше цей показник, тим більша вага сайту, а отже він буде вище стояти в рейтингу Яндексу.

2) PR – алгоритм розрахунку авторитетності сторінки, який використовує пошукова система Google. Цей показник може набувати значення від 0 до 10. Частіше за все PR сторінки набуває значення 0-4, якщо ж він становить 5 і більше, то сторінка вважається релевантною.

3) Кількість проіндексованих сторінок – показник, який вказує на кількість сторінок, які пошукова система індексує (пошуковий робот відвідав сайт, проаналізував його та заніс в індексну базу даних пошукової системи).

З метою оцінки якості контенту українських інтернет-магазинів еко-продукції за цими показниками було проаналізовано 10 найбільш відвідуваних інтернет-магазинів, 3 – з середньою кількістю відвідувань та 3 – з низьким рівнем відвідування. А також зіставлено отримані значення цих показників з відвідуваністю даних інтернет-магазинів. Результати цього аналізу приведено в таблиці. Ранжування в таблиці проведено за кількістю відвідувань.

Таблиця 1 – Аналіз контенту найбільш відвідуваних українських інтернет-магазинів еко-продукції

№	Інтернет-магазин	№ в пошуковикі Google	ТІЦ	PR	Кількість проіндексованих сторінок Яндекс	Кількість проіндексованих сторінок Google	Відвідуваність за вересень 2015 р.
1	ecoist.com.ua	15	40	1	143819	9680	11623
2	e-komora.com.ua	24	0	3	1988	3160	7174
3	poloskun.com.ua	2	10	0	6960	3270	7043
4	whitemandarin.com	48	40	2	789	785	6028
5	zdrovalavka.com.ua	1	70	3	2344	3390	5777
6	ecolub.com.ua	17	80	2	2292	2710	5776
7	greenplanet.pro	53	60	0	4527	8850	5445
8	justorganic.com.ua	28	10	1	2698	3250	4915
9	goida.ua	3	110	2	28671	32100	3917
10	natur-boutique.ua	26	60	4	2268	2460	3913
11	eco-planeta.com.ua	50	30	0	945	983	2928
12	ecoznak.com	5	40	0	5010	1330	2831
13	ecoera.ua	18	0	1	0	24300	2395
14	provence.od.ua	43	30	1	786	1470	1592
15	ecoidea.com.ua	23	10	0	2043	1270	1015
16	white-cat.com.ua	33	20	1	369	539	1013

Оскільки на пошукову видачу і відповідно відвідуваність сайту впливає значно більше показників, ніж було розглянуто в роботі, в наведених даних в таблиці 1 присутні розбіжності в залежностях між відвідуваністю та SEO-показниками. Найбільш узгоджені дані отримані під час дослідження інтернет-магазину «Гойда». Зовнішні джерела часто посилаються на інформацію представлену на сайті магазину, про що каже найвищий показник ТІЦ – 110, а отже можна зробити висновок, що цей ресурс надає актуальну та достовірну інформацію для споживачів. Цей інтернет-магазин входить в трійку лідерів по кількості індексованих сторінок пошуковими системами Google та Яндекс і стоїть на 3 місці в ТОП-10 інтернет-магазинів еко-товарів в Україні при запиті «інтернет-магазин еко-продукції». Проте як бачимо з таблиці, такі високі показники не забезпечують

найвищих показників відвідуваності інтернет-магазину. Це можна пояснити тим, що пошукова система Google в Україні популярніша за Яндекс і хоч проіндексованих сторінок у магазину в Google більше, показник релевантності для цієї пошукової системи (PR) низький. Оскільки це довгострокові показники, а відвідуваність інтернет-магазинів представлена за період в один місяць і є величиною швидкозмінною, то через низьке значення PR багато сторінок втрачають свою релевантність (тобто втрачають здатність конкурувати зі схожими чи однотипними сторінками інших інтернет-магазинів) і таким чином пошукові роботи не вважають ці сторінки значущими для користувача. Це також підтверджує той факт, що магазин «НатурБутік», у якого всі показники, крім PR, значно нижчі ніж у «Гойда» має ідентичний рівень відвідуваності.

Якщо ж оцінювати показники ТІЦ та PR взагалі по всім інтернет-магазинам, то ми бачимо, що їх значення не досягають достатнього рівня значущості. Так сайт вважається авторитетним для пошукової системи Google, якщо PR приймає значення від 5 до 10, а в нашому випадку ні в одного магазину він не досягає позначки вище 4. ТІЦ також не набуває достатньо вагомого значення. Оскільки на ці показники впливає якість контенту сайту, то інтернет-магазинам еко-продукції потрібно наповнювати свої сайти корисною та цікавою інформацією для користувачів та враховувати той факт, що інформаційні запити та обізнаність споживачів ростуть і інформацію потрібно подавати все глибше. Це також сприятиме збільшенню кількості проіндексованих сторінок пошуковими системами.

Висновки. Інтернет-торгівля в Україні розвивається стрімкими темпами. В Інтернет зосереджена цільова аудиторія цієї галузі і її кількість зростає та зростає зацікавленість населення еко-продукцією. Проведене дослідження, дає можливість зробити наступні висновки. Попит на еко-продукцію неоднорідний та зосереджений в великих містах, проте третина споживачів мешкає в середніх і малих містах та в селах. Оскільки попит такий розшарений, то інтернет-торгівля є найоптимальнішим каналом збуту еко-продукції, оскільки має найширше охоплення споживачів. Проте інтернет-торгівля має свої недоліки і їх необхідно компенсувати, що можна зробити за допомогою інструментів SEO-оптимізації. Для отримання більш достовірних даних під час проведення заходів з SEO-оптимізації, необхідно проводити аналіз контенту в дещо більший проміжок часу: від місяця до п'яти місяців. Подальший розвиток використання мережі Інтернет, як найбільш вдалого джерела збуту еко-продукції не викликає сумнівів. Єдине обмеження яке буде і надалі стримувати використання цього каналу збуту – це страх споживачів бути обманутими при проведенні фінансових розрахунків в Інтернет.

Список літератури: 1. Вільер Х., Лерноуд Дж., Кільхер Л. Світ органічного сільського господарства. Статистика та тенденції 2013 року. [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://orgprints.org/25188/7/FiBL_IFOAM_World_of_Organic_Agriculture_2013_UA_final.pdf 2. Bozarth C. B., Handfield R. B.,

Wprowadzenie zarządzenia operacjami i łańcuchem dostaw. Helion, Gliwice 2007. 3. Боровик Т. В. Маркетингове забезпечення ринку органічної продукції в умовах трансформації економіки / Т. В. Боровик // Наукові пр. Полтав. держ. аграр. акад. — 2012. — Вип. 4, Т. 1. — С. 24—29. — (Серія: "Економічні науки"). 4. Дудар Т. Г. Аналіз стану маркетингу органічної продукції та шляхи розвитку каналів її збуту на агропродовольчому ринку / Т. Г. Дудар, О. Т. Дудар // Вісн. Львів. нац. аграр. ун-ту. — 2010. — № 17 (2). — С. 160—166. — (Серія "Економіка АПК"). 5. Дудар Т. Г. Маркетингова діяльність у системі товаропросування органічної продукції до споживачів / Т. Г. Дудар, О. Т. Дудар // Економіка та управління АПК : зб. наук. пр. Білоцерківського нац. аграр. ун-ту. — 2010. — Вип. 2 (71). — С. 11—16. 6. Рудницька О. В. Основні засади формування маркетингової політики розподілу органічної продукції в Україні / О. В. Рудницька // Економіка АПК. — 2006. — № 9. — С. 126—131. 7. Дмитренко О. 59 % українців користуються Інтернетом [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2015/06/12/59-ukravintsiv-korystuyutsya-internetom> 8. Левковская А. В 2015 году количество запросов эко-товаров в Google выросло на 35 % [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.ukrhome.net/content/54529505> 9. Что такое ТІЦ и PR? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.locusdialogue.com/articles/97/>

Bibliography (transliterated): 1. Viller X., Lernoud Dzh., Kil'xer L. Svit organichnogo sil'skogo gospodarstva. Staty'sty'ka ta tendencyi 2013 roku. [Tekst] [Elektronny'j resurs]. — Rezhym dostupu: http://orgprints.org/25188/7/FiBL_IFOAM_World_of_Organic_Agriculture_2013_UA_final.pdf 2. Bozarth C. B., Handfield R. B. Wprowadzenie do zarzadzania operacjami i łańcuchem dostaw. Helion, Gliwice 2007. 3. Borovy'k T. V. Markety'ngove zabezpechennya rynku organichnoyi produkciyi v umovax transformaciyi ekonomiky` / T. V. Borovy'k // Naukovi pr. Poltav. derzh. agrar. akad. — 2012. — Vy'p. 4, T. 1. — S. 24—29. — (Seriya: "Ekonomichni nauky`"). 4. Dudar T. G. Analiz stanu markety'ngu organichnoyi produkciyi ta shlyaxy` rozvy'tku kanaliv yiyi zbutu na agropryodovol'chomu rynku / T. G. Dudar, O. T. Dudar // Visn. L'viv. nacz. agrar. un-tu. — 2010. — No 17 (2). — S. 160—166. — (Seriya "Ekonomika APK"). 5. Dudar T. G. Markety'ngova diyal'nist' u sy'stemi tovaroprosuvannya organichnoyi produkciyi do spozhy'vachiv / T. G. Dudar, O. T. Dudar // Ekonomika ta upravlinnya APK : zb. nauk. pr. Bilocerkiivs'kogo nacz. agrar. un-tu. — 2010. — Vy'p. 2 (71). — S. 11—16. 6. Rudny'cz'ka O. V. Osnovni zasady formuvannya markety'ngovoyi polity'ky` rozpodilu organichnoyi produkciyi v Ukraini / O. V. Rudny'cz'ka // Ekonomika APK. — 2006. — No 9. — S. 126—131. 7. Dmy'trenko O. 59 % ukrajiniv kory'stuyet'sya Internetom [Elektronny'j resurs]. — Rezhym dostupu: <http://watcher.com.ua/2015/06/12/59-ukravintsiv-korystuyutsya-internetom> 8. Levkovskaya A. V 2015 godu koly'chestvo zaprosov ekotovarov v Google vyroslo na 35 % [Elektronny'j resurs] — Rezhym dostupu: <http://news.ukrhome.net/content/54529505> 9. Chto takoe tY'cz y` PR? [Elektronny'j resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.locusdialogue.com/articles/97/>

Надійшла (received) 18.05.2015

Кітченко Олена Миколаївна - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки і маркетингу; тел.: (050) 595-95-25; e-mail: lenakitchenko@gmail.com

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

Костенко Тетяна Вячеславівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (099) 673-61-81; e-mail: kostenkotanya82@rambler.ru

Kostenko Tetiana Viacheslavivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (099) 673-61-81; e-mail: kostenkotanya82@rambler.ru

Пригоров Сергій Геннадійович - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (066) 679-89-54; e-mail: psg1993@mail.ru

Prigorov Sergiy Gennadyevych - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel: (066) 679-89-54; e-mail: psg1993@mail.ru

С.В.ВОЙТКО, Н.С.ІЛЛЯШЕНКО

ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ І ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ТА БОРОТЬБИ З КОНТРАФАКТОМ

В статті розглянуто питання комерціалізації та трансферу технологічних інновацій. З позицій ринкового середовища обґрунтовано особливості здійснення цих процесів на промислових підприємствах нашої країни. Особлива увага приділена можливостям виробництва, дистрибуції та збути контрафактної продукції. Визначено основні статті економічних збитків правовласників від порушення прав інтелектуальної власності.

Ключові слова: комерціалізація, трансфер, технологічні інновації, контрафакт, збитки правовласників, виключні права

Вступ. Проблеми введення в господарський обіг технологічних інновацій завжди визивали підвищену зацікавленість як наукової спільноти, так і представників виробництва. Така теза обґрунтована тим положенням, що сучасні темпи науково-технічного прогресу на промислових (і в перше чергу на машинобудівних) підприємствах в своїй більшості залежать від інноваційної активності підприємств, від якості створених інноваційних продуктів та від наявних можливостей по їх введенню в господарський обіг. На нашу думку, стрижневим положенням в цьому ланцюгу належить процесам формування та обґрунтування механізму комерціалізації технологій, виявлення та врахування особливостей цього процесу, визначення та обґрунтування методичних підходів по його вдосконаленню та розвитку. Все це визначає важливість та актуальність наукових досліджень в сфері комерціалізації технологічних продуктів промислового призначення, так як промислова сфера є в основному визначальною для розвитку національної економіки в цілому та забезпечення добробуту її громадян.

Економічне зростання будь-якої країни залежить від цілого ряду факторів. Під факторами економічного зростання мають на увазі певні процеси та явища, які сприяють збільшенню реальних обсягів виробництва, підвищення рівня ефективності та безпосередньо якості зростання. Відносна важливість різних факторів економічного зростання змінювалася з плином часу, і сьогодні для все більшого числа країн інновації в їх численних проявах стають провідним чинником економічного зростання

Мета дослідження. Метою цього дослідження є виявлення та аналіз особливостей формування механізму комерціалізації технологічних інновацій в сфері виробництва машинобудівної промисловості яка є визначальною галуззю, яка формує та розвиває основні напрямки науково-технічного прогресу

Аналіз існуючих публікацій. Проблеми трансферу та комерціалізації інновацій детально були досліджені в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них С.М.Ілляшенко, В.М.Гриньова, К.В.Корсуненко, А.В.Косенко, О.П.Косенко, П.Г.Перерва, П.М.Цибульов, Н.І.Чухрай, А.І.Яковлев та ін. [1-11] В цих роботах висвітлені численні питання щодо створення, дистрибуції та використання технологічних інновацій, механізмів проведення трансферних операцій, методичних підходів до визначення економічної ефективності інноваційної діяльності, методів

визначення комерційного потенціалу технологічних та продуктових інновацій. Разом з тим, в кожній технологічній сфері або продуктивій галузі є свої особливості, які, на наш погляд, не в достатній мірі проаналізовані та враховані в наявних наукових дослідженнях.

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

Результати проведених досліджень. На промислових підприємствах, що реалізують завершальні стадії інноваційного процесу, продуктове планування виражається у формуванні продуктового портфеля підприємства і плануванні його виробничої програми на певний період. Виробнича програма підприємства визначає номенклатуру і обсяг виробництва конкретних видів інноваційної продукції. При її формуванні здійснюється вивчення кон'юнктури ринку, цінової політики, планування витрат на виробництво нової продукції, планування заходів щодо технічної підготовки виробництва нової продукції, розподіл виробничих завдань по цехах і ділянках, а також по відрізках часу календарного періоду. Разом з тим, на наш погляд, першочергове значення для інтелектуальних технологій та об'єктів інтелектуальної власності мають процеси комерціалізації та трансферу, а також пов'язані з ними процеси неправомірного використання виключних прав правовласників, тобто виробництво контрафактної та фальсифікованої продукції. Обґрунтованість продуктового планування і формування кон'юнктури цільового ринку забезпечується при дотриманні наступних вимог: - наявність ефективної маркетингової системи в областях стратегічних інтересів і спеціалізації підприємства; - наявність ефективної системи науково-технічного прогнозування, сприяючого ранньому розпізнаванню перспективних напрямів розвитку науки і техніки в областях спеціалізації підприємства; - використання системи ранжирування і відбору пропозицій при формуванні продуктового портфеля, заснованою на вживанні об'єктивних множинних критеріїв; - наявність ефективної і динамічної інформаційної системи забезпечення маркетингу, науково-технічного прогнозування і планування інновацій; - використання наукових методів оцінки і економічного обґрунтування

інноваційних пропозицій і проєктів. Ефективне та обґрунтоване формування кон'юнктури ринку інноваційної продукції та визначення комерційного і трансфертного потенціалу неможливе без науково обґрунтованої цінової політики, особливо по відношенню до наукової продукції і, зокрема, до об'єктів інтелектуальної власності. В умовах ефективно функціонуючого ринку ціна продавця повинна зрівноважитися із ціною покупця. Як показав аналіз факторів ціноутворення, ціна покупця (її верхня межа) у першу чергу обумовлена прибутковістю інноваційної продукції (оскільки альтернатива власної розробки інноваційної продукції менш приваблива з урахуванням фактору часу, а також високого ступеня специфічності й трудомісткості такої розробки). Ціна ж продавця (її нижня межа) насамперед визначається витратами на розробку інноваційної продукції (оскільки, як правило, продавець є розроблювачем за родом діяльності (науковій організації), тобто в нього немає налагоджених виробничих потужностей, а їхнє налагодження передбачає значні витрати ресурсів і часу). Таким чином, ринкову рівновагу можна інтерпретувати як порівняння витрат і доходів від інноваційної продукції. Рівність цих величин можлива лише в умовах ідеального ринку: симетричності інформації, відсутності невизначеності, абсолютної ефективності виробника і т.п. У реальній економіці таку ситуацію важко досягнути. Проте, саме на співвідношенні витрат і вигід (як і припускає метод економічного аналізу) побудований процес визначення ринкової вартості. Виходячи з цього, ціна з боку покупця (прибутковість активу) визначається на базі дохідного підходу, а ціна з боку продавця - на базі витратного. Крім того, з позицій обох сторін визначається ціна на базі порівняльного (ринкового) підходу.

Проведені дослідження свідчать про те, що інновації можуть виступати в різних формах: продукту, послуги або технології. У свою чергу, інноваційна діяльність являє собою процес, що складається з етапів підготовки, здійснення та безпосереднього виходу продукту/технології. Багатоетапність інноваційної діяльності в рамках сучасної економіки створює ряд умов для корпорацій, які полягають у постійному оновленні та ефективне функціонування в умовах конкурентного ринку. Процеси комерціалізації і трансферу інтелектуальних інновацій на промислових підприємствах мають низку особливостей [9], до яких, зокрема, на нашу думку, слід віднести наступне.

1. Прискорення темпів випуску новітніх технологій. В силу жорстокої конкуренції і безперервного випуску нових продуктів (технології, винаходи, послуги, різні споживчі товари) на створення і реалізацію нових ідей залишається короткий проміжок часу.

2. Міжфірмове співробітництво і розвиток мережових організаційних структур. Продукти, що отримуються на виході після виробництва, є результатом дії інтеграційних взаємодій різних технологій. В силу короткого життєвого циклу сучасного продукту навіть найбільші компанії не в

змізи проводити якісні і широкомасштабні інформаційні дослідження і швидко виходити з новими продуктами на арену світових ринків. Це і стимулює організації (навіть великі) кооперуватися в галузі інформаційних досліджень.

3. Функціональна інтеграція і співпраця всередині підприємств. Наявність гнучких горизонтальних зв'язків між управлінським та дослідницьким ланкою може забезпечити швидку інтеграцію корпорації в світові тенденції, що знову ж необхідно для швидкого створення та успішної реалізації нового продукту.

4. Співпраця з центрами виробництва знань. Мається на увазі тісну взаємодію з державними лабораторіями, дослідницькими університетами, центрами прикладної та академічної науки.

5. Зростання частки послуг і ролі передачі знань. Цей процес спонукає компанії на використання аутсорсингу як нового способу організації економічної діяльності, що дозволяє досягти визначених вигод і економії. Також це впливає на зміну вже існуючих бізнес-моделей, оскільки здійснення взаємодії між компаніями вимагає більш високого рівня організації.

Лідерами ж світового ринку сьогодні стають власники технологій, більш того, не тільки ті, кому вдалося раз впровадити нову технологію, а ті, хто постійно виробляє нові продукти, впроваджує різні нововведення або вдосконалити вже наявні технології. Основним інструментом, що здійснює взаємозв'язок між розробниками інновації (технології) та її отримувачем, може стати «трансфер технологій» [9]. У зв'язку з цим нами було поставлено завдання — вивчити теоретичні і практичні особливості трансферу технологій в Україні та за кордоном, а також визначити шляхи вдосконалення даного процесу для нашої країни.

Якщо мова йде про трансфер технологій до України, то дане явище вивчається у нас не так давно, у країнах Заходу це поняття знайоме не тільки в теорії, але і на практиці. Для обґрунтування важливості ролі трансферу технологій в світовій економіці звернемося до глобального індексу інноваційної активності, розробленим аналітиками журналу «Economist Intelligence Unit» і розраховується з 2007 р. . До 2014 р. охопило 141 країну, які в сукупності виробляють 99,4 % світового ВВП. У 2014 р. Україна зайняла 81-е місце в списку, що є вкрай незадовільним Рейтинг очолює Швейцарія, в трійку лідерів, як і раніше входять Швеція та Сінгапур з наступними показниками (після назви країни вказано глобальний інноваційний індекс):

1. Швейцарія – 68,2.
2. Швеція – 64,8.
3. Сінгапур – 65,3.
4. Фінляндія – 61,8.
5. Велика Британія – 61,2.

За цим показником США знаходиться на 10 місці (57,7); Німеччина – на 15 місці (56,2); Японія – на 25 місці (51,7); Китай – на 34 місці (45,4).

Вищезгадані країни мають схожі функції і єдину мету — трансформація знань у практику, але в цілому

на сучасному етапі розвитку існує ряд спільних проблем. Це жорстке розділення на науку і бізнес, залежність від державної підтримки, нездатність наукових організацій «продати» себе бізнесу, нерозвиненість міжнародних взаємодій

Надзвичайно важливою особливістю сучасних процесів комерціалізації та трансферу інтелектуальних технологій є наявність на ринку контрафактної продукції. Контрафактна продукція, або підробка, – це товар, виробники якого порушують інтелектуальні, суміжні та авторські права власників шляхом використання ідентичних характеристик і якостей, що належать оригінального продукту; або нанесення на товарні знаки позначень, поміщених на популярній продукції інших компаній з метою введення в оману споживачів та недобросовісної конкуренції.

Під загрозою цього процесу знаходяться цілі галузі, які спеціалізуються на виробництві продукції підвищеного попиту і широкого споживання. Покупця вводять в оману або «грають» на його добробуті. Деякі споживачі, які не можуть собі дозволити придбати товари відомих марок, просто купують дешеву підробку (головне – це товарний знак або фірмове найменування).

Але наслідки надають негативний ефект не тільки на споживачів, але і на виробників. Фірми, що займаються контрафактом, забезпечують собі кращий збут продукції, а оригінальні компанії несуть колосальні збитки: страждає не тільки обсяг доходів, але і репутація, так як низька якість формує у споживача негативне ставлення до товарного знаку, якими маркується підробка.

Ускладнюють ситуацію країни, в яких велика частка контрафактної продукції на ринку: Китай, Росія, Індія, Бразилія, Індонезія, В'єтнам, Пакистан, Туреччина і Україна. Це лише свідчення проблеми світового масштабу, яка потребує глобального вирішення. Уряди зобов'язані суворо стежити за дотриманням законодавства у сфері ІВ. Є країни, які досягли успіху в цьому: США, Великобританія, Німеччина і Франція. Можливо, слід організувати не тільки міжнародний обмін об'єктами інтелектуальної власності, але і міжнародний обмін досвідом щодо захисту ІС від контрафакції.

Тим не менш, поки ведеться боротьба з підробками, цей ринок тільки зростає. Цьому процесу сприяють країни, «заохочують» виробництво подібної продукції. Їх уряд недостатньо строго стежить за процесом або взагалі не приділяє цьому уваги. Доказ цьому цифри: на частку Китаю, В'єтнаму, Китаю, Індії і деяких інших азіатських країн припадає близько 80% (тільки на Російському ринку) підроблених імпортованих товарів. Контрафактна продукція в РФ також приходиться з Польщі (м'ясо, парфумерія та косметика), України (сири та м'ясна продукція) та Молдови (вина). Лідером все ж таки залишається Китай.

Може здатися, що китайський ринок контрафакту не має меж. Підтвердженню цьому – скандал в США в січні 2010 р. Громадянин КНР Ніл Фелахи постачав Пентагону контрафактні китайські мікрочіпи, видаючи їх за продукцію відомих у світі виробників

цифрових технологій. За це Ніл несе серйозне покарання у вигляді позбавлення волі, але це лише «крапля в морі» боротьби в сфері захисту інтелектуальної власності.

Якщо звернутися до історії, то в колишній Англії і Франції ця боротьба була досить ефективна. Тоді обов'язковим було таврування ювелірних виробів для того, щоб вказати на походження товару і хороша якість виробу. Ефективність охорони від підробки клейма полягала в тому, що за таке правопорушення винного позбавляли життя.

У сучасному світі такі методи, безумовно, негуманні. Потрібно шукати інші способи захисту ІВ і зробити випуск контрафактної продукції просто не вигідним, адже причини підробок носять лише економічний характер. Поки цей метод застосовується і модифікується, слід направити зусилля в бік споживачів. Важливо дати їм зрозуміти, що контрафактна продукція не завдає тільки шкоди власникам товарних знаків, але і шкоди здоров'ю та життю. Сьогодні контрафакт в економічному плані – це найбільш швидко розвивається сектор тіньового ринку. Він являє собою загрозу як для розвинених, так і для держав, що розвиваються, і негативно впливає на нові інвестиції. Завдяки технічному прогресу, виробники підробок можуть створювати точні копії товарів і упаковок. Контрафактна та піратська продукція сьогодні може бути виявлено майже в будь-якій країні світу і фактично в будь-якому секторі економіки. Тому вивчення даної області і боротьба з наслідками, наступними за поширенням підробок, сьогодні особливо актуальні.

Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) виділяє чотири категорії загроз, пов'язаних з фальшивою продукцією:

- 1) контрафакт та піратська продукція, що перетинає міжнародні кордони;
- 2) контрафактна та піратська продукція, що вироблена і спожита на внутрішньому ринку;
- 3) цифрова продукція, що розповсюджується через Інтернет;
- 4) інші негативні економічні і соціальні ефекти.

Рівень збитку, який наноситься контрафактною продукцією варіюється в залежності від тих чи інших умов, однак експерти сходяться на думці, що контрафакт формує багатомільярдний ринок тіньової економіки, що випускає колосальний обсяг фальшивих товарів щороку.

Згідно зі Звітом за 2011 р. «Оцінка глобальних економічних і соціальних наслідків контрафакту та піратства», представленому в рамках проекту «Бізнес проти контрафакту та піратства», вартість підробленої продукції, реалізованої в 2008 р. по всьому світу складала \$285 - \$360 млрд., виробленої і проданої на внутрішніх ринках – \$140 - \$215 млрд. Усвідомлюючи масштаб наслідків зростання даної незаконної торгівлі та втрат світової економіки в довгостроковій перспективі, департамент також провів оцінку збитку на основі останніх даних ОЕСР за 2005 - 2008 рр., доступних на той момент.

Висновки. Вищевикладені розробки дозволяють зробити узагальнюючі висновки про те, що розроблені

нами методичні рекомендації по визначенню економічних характеристик об'єктів інтелектуальної власності при повній і неповній передачі прав на них, дозволяють забезпечити оптимальне управління інноваційною діяльністю. Їх використання, по-перше, дозволяє визначити обсяг інвестицій, що передбачається залучити для створення ОІВ; по-друге, порівнюючи рівень інвестиційних витрат і розмір майбутнього прибутку є можливість визначити економічну ефективність інноваційної діяльності як у розроблювача, так і у споживача об'єктів інтелектуальної власності, а також визначити норму прибутковості конкретного інноваційного проекту; по-третє, запропонована модель визначення ціни на об'єкти інтелектуальної власності може також використовуватися для визначення верхньої та нижньої межі діапазону цін на об'єкти інтелектуальної власності; по-четверте, ця розробка дозволяє врахувати всі можливі варіанти, які можуть скластися між розроблювачем (продавцем, власником) і споживачем (покупцем) об'єктів інтелектуальної власності. Все це дає підстави для загального висновку про те, що вищевикладені авторські пропозиції мають широкі можливості для практичного використання при повному і неповному використанні прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Становище України на глобальному ринку контрафактної продукції одне з найбільш несприятливих. Недосконалість і прогалини законодавчої системи, неефективність правоохоронних органів, високі адміністративні бар'єри, вступ в Митний союз, відкриття кордонів для Білорусії і Казахстану і неправильно уявлення громадян про контрафактні товари – все це негативно позначається на боротьбі з контрафактом в Росії. Найбільш ефективним рішенням проблеми є посилення покарань, посилення принципу невідворотності покарань та притягнення до відповідальності представників держави, які своєю бездіяльністю сприяють розвитку тіншового сектора економіки.

Підводячи підсумок дослідженням, присвяченому виробництву та розповсюдженню контрафактної продукції в світі, можна зробити висновок про те, що обсяг ринку контрафакту зростає, тому боротьба з ним сьогодні особливо актуальна. Проте накопичена міжнародна правова база та позитивний світовий досвід у сфері захисту прав ІВ дають підставу вважати, що негативна тенденція розвитку ринку підроблених товарів буде подолана,

наша країна знайде шляхи та можливості ефективної боротьби з контрафактною продукцією.

Список літератури: 1. *Городов О.А.* Интеллектуальная собственность: правовые аспекты коммерческого использования. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. СПб ГУ, 1999г.- 20с. 2. *Грига В.Ю.* Теоретичні засади оцінювання рівня технологічного розвитку країни//Проблеми науки.- 2005.- №2. С.23-28. 3. *Дитер Г.И.Шнайдер* Введение в маркетинг технологий и высокотехнологических товаров производственного назначения. Учеб.пособ.- Х.: НТУ «ХПИ», 2003.- 454с. 4. *Зиннуров У., Ильясов Ю.* Маркетинговые исследования на рынке объектов интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. 1997. N 11-12. С. 28- 35. 5. *Золотых Н.* Формирование системы правовой охраны и трансфера интеллектуальной собственности в России // Российская юстиция. 1997. N 3. С. 38-40; N 4. С. 42-44. 6. *Козырев А.Н.* Оценка интеллектуальной собственности.- М.: Экспертное бюро, 1997.- 293с. 7. *Крыжний Г.К.* Стратегической технологический менеджмент.- Х.: НТУ «ХПИ», 2003.- 448с. 8. *Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2006.- 728с. 9. Особенности трансфера технологий в России и за рубежом / В.С.Липатников, Е.Д.Коваль, Т.А.Севастьянова [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://institutions.com/innovations/2382-osobnosti-transfera-technologij-rossii-za-rubezhom.html> 10. *Рябов В.А.* Международный обмен технологическими знаниями. М.: Международные отношения.1981.- 33 с. 11. *Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю.* Управління інтелектуальною власністю.- К.: «К.І.С.», 2005.- 448с.*

Bibliography (transliterated): 1. *Gorodov O.A.* *Intellectual'naja sobstvennost': pravovye aspekty kommercheskogo ispol'zovanija.* Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni doktora juridicheskikh nauk. SPb GU, 1999g.- 20s. 2. *Griga V.Ju.* *Teoretichni zasady ocinjuvannja rivnja tehnologichnogo rozvutku krajini//Problemi nauki.- 2005.- №2. S.23-28.* 3. *Diter G.I.Shnajder Vvedenie v marketing tehnologij i vysokoteknologicheskijh tovarov proizvodstvennogo naznachenija.* Ucheb.posob.- H.: NTU «HPI», 2003.- 454s. 4. *Zinnurov U., Iljasov Ju.* *Marketingovye issledovanija na rynke obektov intellektual'noj sobstvennosti // Intellektual'naja sobstvennost'. 1997. N 11-12. S. 28- 35.* 5. *Zolotyh N.* *Formirovanie sistemy pravovoj ohrany i transfera intellektual'noj sobstvennosti v Rossii // Rossijskaja justicija. 1997. N 3. S. 38-40; N 4. S. 42-44.* 6. *Kozyrev A.N.* *Ocenka intellektual'noj sobstvennosti.- M.: Jekspertnoe bjuro, 1997.- 293s.* 7. *Kryzhnyj G.K.* *Strategicheskij tehnologicheskij menedzhment.- H.: NTU «HPI», 2003.- 448s.* 8. *Marketing i menedzhment innovacijnogo rozvutku: Monografija / Za zag. red. d.e.n., prof. S.M. Iljashenka.- Sumi: VTD «Universitets'ka kniga», 2006.- 728s.* 9. *Osobnosti transfera tehnologij v Rossii i za rubezhom / V.S.Lipatnikov, E.D.Koval', T.A.Sevast'janova [Elektronnyj resurs].- Rezhim dostupa: <http://institutions.com/innovations/2382-osobnosti-transfera-technologij-rossii-za-rubezhom.html>* 10. *Rjabov V.A.. Mezhdunarodnyj obmen tehnologicheskimi znanijami.* M.: Mezhdunarodnye otnoshenija.1981.- 33 s. 11. *Cibul'ov P.M., Chebotar'ov V.P., Zinov V.G., Suini Ju.* *Upravlinnja intellektual'noju vlasnistju.- K.: «K.I.S.», 2005.- 448s.*

Надійшла (received) 18.05.2015

Войтко Сергій Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», тел.: (066) 313-99-13.

Voytko Sergey Vladimirovich – doctor of economic Sciences, Professor, head of Department of international economy, national technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", tel: (066) 313 99-13.

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

Ilyashenko Natalia Sergeevna – candidate of economic Sciences, associate Professor of marketing and management of innovative activity Sumy state University, tel (066) 271-93-31

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

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Авторами запропоновано методичні та практичні пропозиції щодо використання збалансованої системи показників при формуванні інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства. Розроблено методи визначення потенційних можливостей збалансованої системи показників для вітчизняних підприємств, надано пропозиції по складу традиційний складових цієї системи у відповідності з поставленими завданнями.

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

Вступ. Сучасний розвиток економіки України потребує глибоку модернізацію, підвищення конкурентоспроможності, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва. Підвищення технологічного рівня підприємств здійснюється завдяки прогресивним науково – технічним досягненням, державній системі управління використанням наукоємної продукції з високою доданою вартістю, відповідним передумовам для інноваційної діяльності, механізмам комерціалізації конкурентноздатності наукоємної продукції, інфраструктури для передачі її до сфери виробництва, стимулювання цього процесу з боку держави.

Сучасні методи формування інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства в своїй більшості орієнтовані на використання традиційних підходів. До них в першу чергу слід віднести аналіз та моделювання виробничо-фінансових показників підприємства на підставі ретроспективних їх значень, дотримання відповідності темпів розвитку підприємства та його основних напрямків діяльності, узгодження виробничо-збутової політики підприємства з основними положеннями політики розвитку регіону, галузі та країни. Не беручи під сумнів наукову цінність та важливість вказаних напрямків, відмітимо, що сучасний стан виробничо-підприємницької діяльності більшості вітчизняних підприємств потребує більш сучасних методичних підходів до формування своєї інноваційно-інвестиційної політики. В цьому зв'язку виникає нагальна необхідність використання сучасних методів поточного і стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства та розробки політики підприємства в даній сфері виробничо-підприємницької діяльності.

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

Результати аналізу останніх досліджень. Оцінку інноваційно-інвестиційної політики підприємства можна здійснювати, використовуючи такі показники, як впровадження нових технологічних процесів, автоматизація виробництва та освоєння

нових видів продукції. Проте використання кількості інновацій та інвестицій як показника, що характеризує інноваційно-інвестиційну політику підприємства ускладнено у зв'язку з неможливістю його розрахунку. Саме тому визначення економічної ефективності інноваційної діяльності доцільно здійснювати з використанням економічних результатів. В наявних дослідженнях українських та зарубіжних вчених розглядаються різні методичні підходи, які дозволяють в більшій чи меншій мірі забезпечити економічну ефективність формування інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства. Серед них почесне місце належить збалансованій системі показників, елементи якої в цей час вже досить ефективно використовуються в різних сферах економіки нашої країни. В системі BSC фінансові та не фінансові показники, які оцінюють виробничо-комерційну ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників в цілях забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії на ринку, інтегруються між собою з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства та ключовими факторами під впливом яких проходить їх формування [1-4]. На думку І.В.Гладенко [1, 2], збалансована система показників інтегрує в собі всі необхідні критерії та є інструментом формування інноваційної та інвестиційної політики, що дозволяє ув'язати стратегічні цілі підприємства з бізнес-процесами та оперативним управлінням, а також здійснювати контроль за ходом реалізації інноваційної та інвестиційної політики і стратегії промислового (зокрема, машинобудівного) підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час одним з важливих завдань машинобудівних підприємств нашої країни, на думку авторів, є вивчення тенденцій і особливостей розвитку системи інноваційно-інвестиційної політики діяльності і інноваційно-інвестиційного розвитку. Стан, характер і тенденції розвитку створення, розповсюдження та використання інновацій, обумовлених взаємодією широкого круга найрізноманітніших чинників, є предметом постійного інтересу суб'єктів даного ринку. Подальший розвиток ринкових стосунків, посилення конкуренції на ринку машинобудівної продукції викликає об'єктивну необхідність того, що переглядаються та удосконалюються методичні підходи до вивчення стану і розвитку ринку

© П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова, 2015

машинобудівної інноваційної продукції, у тому числі підходів до моніторингу інноваційної діяльності та інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Важливість та актуальність проблеми побудови системи моніторингу інноваційно-інвестиційної політики та інноваційного розвитку машинобудівного підприємства як чинника підвищення ефективності його системи управління обумовлена наступними теоретичними і практичними причинами:

По-перше, успішна реалізація інноваційно-інвестиційної політики машинобудівного підприємства визначається не лише якістю її підготовки і наявністю детального плану реалізації, але і ефективною організацією процесу моніторингу її здійснення. Тобто, роль системи моніторингу полягає в тому, аби дозволити всім зацікавленим і уповноваженим особам, залученим в реалізацію стратегії, ефективно регулювати основні параметри виробничої діяльності, коректувати проекти, що не задовольняють цілям підвищення ефективності машинобудівного підприємства, і бути постійно в курсі всіх змін як зовні так і усередині підприємства, що впливають на стан його інноваційно-інвестиційної політики.

По-друге, машинобудування завжди вважалося локомотивом економічних перетворень в національній економіці. Саме у машинобудуванні закладаються основи стратегічної фінансової стабільності країни. Тимчасові позитивні зміни у фінансовій кон'юктурі і зовнішньоекономічних стосунках не набудуть необоротного характеру, якщо вони не будуть підкріплені структурною реформою реального сектора економіки. Досвід західних країн свідчить, що навіть такі стабільні економіки як економіка США не можуть стійко функціонувати лише за рахунок спекуляцій на фондових ринках. Всі валютні спекуляції і штучне маніпулювання курсами валют так і залишаються сприятливими передумовами, що не наводять до реальних наслідків. Але національна економіка і її реальний сектор складаються з окремих підприємств, точно також як і окреме підприємство складається з цехів, відділів, управлінь. Тобто, для підвищення ефективності національної економіки необхідно підвищувати ефективність окремих галузей, яка, у свою чергу, залежить від вхідних в ці галузі підприємств. В зв'язку з цим для підвищення ефективності економіки разом з реформами, що проводяться на макрорівні, необхідне реформування діяльності окремих підприємств як суб'єктів мікрорівня.

По-третє, процес управління поточною інноваційною діяльністю і стратегічними інноваційними змінами на машинобудівних підприємствах заснований не лише на знаннях і уміннях керівників, але і на різній інформації, яка використовується ними для ухвалення рішень. В зв'язку з цим, своєчасність і достовірність управлінської інформації стають одними з ключових чинників, що забезпечують можливість підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної політики, диверсифікацію і інші конкурентні переваги. Тобто, комплекс джерел і засобів збору і обробки інформації

є одним з важливих елементів системи управління машинобудівного підприємства. На думку автора, що цей комплекс джерел і засобів може бути включений в інформаційну систему машинобудівного підприємства як система моніторингу. З іншого боку, на нашу думку, недоцільно збирати інформацію, яка не є корисною в процесі ухвалення рішень, оскільки це наводить до зростання витрат на утримання та реалізацію системи моніторингу і знижує ефективність аналітичної діяльності. А, оскільки основою ухвалення рішень є минуле, поточний і майбутній стан підприємства в галузі інноваційно-інвестиційної політики, то основними складовими частинами системи моніторингу можуть бути саме показники його економічного стану.

По-четверте, останнім часом набули широкого поширення корпоративні інформаційні системи, що дозволяють прогнозувати і планувати інноваційно-інвестиційної політики підприємства і його інноваційний розвиток. Проте вони, як правило, є спеціалізованими і дозволяють відстежувати лише вузький набір показників.

Існуючі системи формування інноваційно-інвестиційної політики в своїй основі містять більшою мірою фінансові показники, що робить їх орієнтованими на ретроспективу і не дозволяє прогнозувати основні параметри стану інноваційно-інвестиційної політики. Така ситуація зумовлює необхідність використання більш комплексних систем спостереження, що дозволяють здійснювати всебічний аналіз даних і синтез управлінських дій. Таким чином, ситуація, що склалася, зумовила необхідність розробки концепції багаторівневої системи моніторингу стану інноваційно-інвестиційної політики та інноваційного розвитку машинобудівного підприємства.

Збалансована система показників була запропоновано в 1992 році двома американцями Нортоном і Капланом [3, 4], які при її створенні використали наступну тезу: «базування методики оцінки ефективності діяльності підприємства по любому напрямку виключно на фінансових показниках не забезпечить зростання майбутньої економічної цінності організації» [3, с.32]. В системі BSC фінансові та не фінансові показники, які оцінюють виробничо-комерційну ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників в цілях забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії на ринку, інтегруються між собою з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками інноваційної діяльності підприємства та ключовими факторами під впливом яких проходить їх формування. Збалансована система показників інтегрує в собі всі необхідні критерії і є інструментом стратегічного та оперативного моніторингу, який дозволяє ув'язати стратегічні цілі підприємства з бізнес-процесами та оперативним управлінням, а також здійснювати постійний контроль за ходом реалізації інноваційної стратегії.

Збалансована система показників (ЗСП) була запропоновано в 1992 році двома американцями Нортоном і Капланом [3], які при її створенні

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

Практика використання ЗСП показала, що різні дослідники по різному трактують дане поняття. У нашому дослідженні під поняттям «Система збалансованих показників» ми розуміємо зважений набір фінансових і нефінансових, якісних і кількісних показників внутрішньофірмових інноваційних стратегій, направлених на ув'язку вартісних показників з операційними вимірниками, що мають на меті забезпечити задоволеність клієнта, оптимальне регулювання внутрішньофірмових господарських процесів, інноваційну активність, заходи по поліпшенню фінансових та ринкових результатів інноваційної діяльності.

лягає в переносі місії і загальної стратегії підприємства в систему чітко поставлених цілей і завдань, а також в систему показників, що визначають рівень досягнення даних установок в рамках чотирьох основних проекцій: фінансів, клієнтів, внутрішніх бізнес-процесів, управління персоналом.

Збалансована система показників, розроблена Р. Капланом і Д.Нортоном [3, 4], на думку авторів, є найбільш прийнятною з позицій моніторингу інноваційної діяльності. Даний вибір зумовлений тим, що в ЗСП присутні:

– чітке формулювання і опрацювання всіх інноваційних процесів, що мають місце на промисловому підприємстві;

– структуризація системи показників інноваційної діяльності по чотирьох (або по іншій кількості) напрямках: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, персонал;

– переважання кількісної оцінки над якісною.

Таким чином, в основу системи моніторингу інноваційної діяльності пропонується покласти збалансовану систему показників.

Однією з ключових переваг ЗСП є взаємне доповнення фінансових показників операційними, стратегічними, і якісними показниками. Тобто, принцип побудови ЗСП – це використання фінансових і не фінансових показників в рамках одного методу. Разом з явними перевагами ЗСП має і певні недоліки, сутність та характеристика яких, по відношенню до інноваційної діяльності підприємства, представлена нами в табл. 1.

Таблиця 1 - Характеристика можливостей системи збалансованих показників інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства

Збалансована система показників в інноваційно-інвестиційній політиці підприємства			
Дозволяє		Не дозволяє	
Сутність можливості	Коментар	Сутність неможливості	Коментар
Усунути розрив між розробкою політики підприємства та її реалізацією	Завдяки ЗСП стратегія підприємства втілюється в життя. Одночасно можна оцінити зворотну дію, тобто зрозуміти, як новий проєкт здатний вплинути на досягнення стратегічних цілей	Створити нову стратегію	ЗСП дозволяє впровадити існуючу стратегію, але не створити нову. Як і всякий інструмент, ЗСП допомагає внести впорядкованість до операційних процесів, встановити взаємозв'язки, здійснювати контроль і корегування результатів
Оперативно реагувати на зміни довкілля	Всі зміни довкілля можуть бути оцінені з точки зору їх впливу на досягнення стратегічних цілей. При цьому може бути використано кількісний показник, наприклад, в рамках інноваційного напрямку	Відмовитися від традиційних інструментів моніторингу	ЗСП не замінює собою існуючі інструменти контролю. Вона є доповненням до них, що дозволяє уточнити взаємозв'язки параметрів інноваційного розвитку. Традиційні інструменти розробки політики не втрачають своєї привабливості і використовуються на підприємстві в повному об'ємі
Оцінити успішність інноваційного проєкту на стадії його виникнення	Після встановлення взаємозв'язку між різними параметрами розвитку, можна відповісти на питання, чи є сенс в реалізації даного проєкту і наскільки це наблизить фірму до досягнення намічених цілей	Зберігати систему незмінною	З часом інноваційно-інвестиційна стратегія повинна змінюватися. Стратегія підприємства повинна регулярно корегуватися, одночасно з нею змінюватиметься і ЗСП, яка є не чим іншим, як описом стратегії на мові кількісних показників
Оцінити політику	Якщо деяке рішення наводить до великого числа взаємовиключних дій, то, швидше за все, така політика є незадовільною. Крім того, на основі ЗСП є можливість скорегувати існуючу стратегію і привести її в більш гармонійний стан	Впровадити на ідеологію підприємств з неадекватною корпоративною культурою	ЗСП не може працювати належним чином в неадекватних умовах. Основною її рисою є створення прозорості на підприємстві. Якщо корпоративна культура на така, що прозорість діяльності не влаштовує співробітників, ця система не працюватиме. Також не працюватиме і система заохочення, створена на основі кількісних показників



Рис. 1 - Пропонована збалансована система показників в традиційному вигляді для моніторингу інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства

Проведене дослідження літературних джерел [1-9] свідчить про певну однотайність вчених-економістів щодо структури збалансованої системи показників. Переважна більшість дослідників обов'язково включають чотири складові: фінансову, клієнтську, внутрішніх бізнес-процесів та складову якості та росту персоналу. Разом з тим, думки вчених щодо кількості, назв та сутності часткових показників, які характеризують складові ЗСП суттєво розходяться. На наш погляд, таке положення пояснюється різнохарактерністю об'єктів оцінки за допомогою ЗСП, різний стан макро- та мікроекономіки країн, де проводилися такого роду дослідження, різні кінцеві цілі дослідження, галузеві особливості підприємств та ін.

В цьому зв'язку є нагальна потреба виокремити наступні складові ЗСП, які відповідають завданням моніторингу інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства, суттєво відтворюють специфіку наведених в них показників та відповідають даним фінансової, виробничої та іншим формам статистичної звітності.

Згідно з представленнями її авторів [3, 4], модель ЗСП формується на чотирьох основних напрямках виміру, які для виконання завдань формування політики інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства мають вид, представлений нами на рис. 1.

На наш погляд, ЗСП дозволяє сформувати найбільш оптимальну систему показників моніторингу інноваційної діяльності підприємства. Її використання на практиці дозволить підприємству:

- прогнозувати шляхи інноваційного розвитку на заданий період при зміні внутрішніх процесів підприємства і зовнішніх умов розвитку економіки;

- виявити і мобілізувати внутрішні резерви інноваційної діяльності;

- вибрати оптимальну стратегію поведінки для подальшого успішного інноваційного розвитку;

- виробляти оперативне корегування роботи для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Для створення ефективної системи моніторингу інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства на основі ЗСП необхідно організувати безперервний контроль інноваційних процесів і повномасштабний збір інформації, яка відтворює стан цілей і показників та з їх допомогою топ-менеджментом проводити аналіз і вдосконалення цієї діяльності. Якщо розробка ЗСП починається зверху вниз – стратегічні цілі підприємства каскадуються на рівень відділів, цехів, служб, то збір інформації щодо результативності цілей навпаки, проводиться знизу вверх і складається з даних по індикаторам структурних підрозділів та їх показників.

На підставі звітів по значенням показників та BSC-карт, керівниками структурних підрозділів здійснюється результуючий етап моніторингу планових показників і досягнення стратегічних цілей.

В цьому плані може бути декілька альтернативних рішень:

- ❖ якщо результати моніторингу свідчать про те, що поставлені цілі досягнуто – проводиться перегляд норм показників в сторону підвищення;

- ❖ якщо стратегічні цілі в основному досягнуто – для деяких підрозділів норми показників можуть залишатися на старому рівні;

- ❖ якщо поставлені цілі досягнути не вдалося – проводиться корегування заходів для внутрішніх процесів (технологій) та, як наслідок, вдосконалення інноваційної діяльності в цілому.

Висновки. На підставі аналізу сучасних тенденцій інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні виявлено низку нагальних проблем як на

макрорівні, так і на рівні промислового підприємства, що визначає незадовільний стан конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку і потребує дієвих заходів по покращенню інноваційно-інвестиційної діяльності, зокрема, розробки науково обґрунтованих засад формування інноваційно-інвестиційної політики.

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

Досвід використання методології BSC у всьому світі, в різних галузях промисловості, на підприємствах різних форм власності, для вирішення різних напрямів економічної діяльності підтверджує, що методологія BSC є універсальною і підходить в тому числі, як це нами показано вище, і для формування інноваційно-інвестиційної політики. Суттєвою перевагою цієї методології є її гнучкість, тобто можливість заміни і використання в якості моніторингу перспектив специфічних напрямків діяльності промислових підприємств.

Список літератури: 1. Гладенко І.В. Розробка системи моніторингу інноваційної діяльності на основі збалансованої системи показників / І.В.Гладенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва.- Харків: НТУ «ХПІ».- 2010.-№ 59.- С. 147-155. 2. Гладенко І.В. Сбалансована система показників в структурі моніторингу ІД підприємства / І.В.Гладенко // Бизнес-Информ.- Харків: ХНЕУ, 2011.- № 1.- С.11-20. 3. Каплан Р. Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты действия / Р.Каплан, Д.Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 436 с. 4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.Каплан, Д.Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 320с. 5. Перерва П.Г. Антикризисный

моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянський // Економіка розвитку.- Х.: ХНЕУ.- 2010.- № 2 [54].- С.46-50. 6. Перерва П.Г. Антикризисні інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика [Електронний ресурс] / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2012_25/stati/16Pererv.pdf. 7. Перерва П.Г. Антикризисный механизм сталого розвитку підприємства / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. Перерва П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. [Монографія]. – Харків: Віровець А.П. «Апостроф», 2012.- 705 с. 8. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена / П.Г.Перерва. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»). 9. Перерва П.Г. Трансфер технологій // Под науч. редакцией П.Г.Перерва и Д.Коциски [Монографія].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с.

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

Надійшла (received) 18.05.2015

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

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

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

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

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

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

І.М. ПОГОРЕЛОВ., М.В. РЕТА., М.О. ТКАЧЕНКО

ТОРГОВЕЛЬНА НАЦІНКА: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБЛІКУ

В статті розглядається сутність поняття «торговельна націнка», його структура, порядок формування. На основі існуючих наукових праць, законодавчих та нормативних документів запропоновано порядок визначення торговельної націнки, її обліку. Окреслений взаємозв'язок торговельних націнок з валовим прибутком роздрібних торговельних підприємств. Запропонований порядок бухгалтерського обліку товарів за цінами продажу, торговельних націнок.

Ключові слова: торговельні націнки, валовий прибуток, роздрібні (продажні) ціни, бухгалтерський облік, оподаткування

Вступ. В сучасних умовах найбільш поширеним видом торговельних підприємств є підприємства роздрібною торгівлі. Багато в чому від їх успішної діяльності, прибутковості залежить не тільки фінансовий стан самих підприємств, але й виконання як державного, так й місцевих бюджетів за рахунок своєчасного нарахування та уплати податків, зокрема податку на додану вартість, податку з прибутку, податку з доходу фізичних осіб. Основою забезпечення ефективної діяльності підприємств роздрібною торгівлі є, окрім збільшення обсягу товарообігу, здатність формування доходів, зокрема у вигляді торговельних націнок, за рахунок яких компенсуються витрати торговельної діяльності, та формується прибуток, а також забезпечення обліку відповідних об'єктів бухгалтерського обліку з метою достовірної оцінки активів, зобов'язань, доходів та витрат.

Аналіз основних досягнень і літератури.

Питанню формуванню та обліку торговельної націнки, як основного елемента прибуткової діяльності підприємств роздрібною торгівлі приділяли увагу багато вітчизняних науковців та практиків, як І.Павлюк, О.Шатун, П.О.Куцик, Б.Андрушак, Р.Грачова, Л.Стельмах та інші.

Однак серед даних досліджень не було досягнуто однотайності щодо складу та структури торговельної націнки, порядку її визначення. Окрім того, зміни податкового законодавства, недосконалість нормативної бази обліку вимагають відповідних змін в механізмі визначення, управління, обліку торговельних націнок, їх удосконалення та розвитку.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сутності, структури, порядку формування в бухгалтерському обліку торговельної націнки на підприємствах роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Підприємства роздрібною торгівлі, як і всі інші, повинні забезпечити дотримання вимог діючого законодавства як в сфері оподаткування, так і, особливо, при відображенні господарських операцій, активів, зобов'язань в бухгалтерському обліку. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ) визначення доходів, витрат, які використовуються для визначення прибутку та податку з прибутку, проводиться на підставі даних бухгалтерського обліку. З іншого – тільки бухгалтерський облік в змозі надати користувачам повну та достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, склад та розмір активів і зобов'язань підприємства.

В цьому контексті особливої уваги вимагає достовірне визначення торговельної надбавки, яка є

одним з основних елементів формування прибутку торговельного підприємства.

Слід зазначити, що питання торговельних націнок, формування роздрібних цін неодноразово розглядалися раніше. Але, як вже зазначалося, до цього часу існують не вирішені проблеми як в визначенні, так й в обліку торговельних націнок.

Однією з проблем, на нашу думку, є не чітке визначення поняття «торговельна націнка», її структури, що в свою чергу впливає на бухгалтерський облік торговельних націнок та товарів за продажними (роздрібними) цінами.

Так до прийняття Закону України «Про ціни і ціноутворення» від 21 червня 2012 року № 5007-VI (Закон 5007), єдиним нормативним документом, який встановлював порядок визначення торговельної націнки була «Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», яка затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 (Інструкція 291). Згідно даного документу - торговельна націнка на товари визначалась як різниця між покупною та продажною (роздрібною) вартістю товарів [2]. Тобто визначався тільки порядок розрахунку торговельної націнки, без її структури.

Окрім того, в нормативних документах з бухгалтерського обліку не було однозначного визначення поняття продажної (роздрібною) вартості товарів, зокрема не було чіткого роз'яснення - враховує ця вартість податку на додану вартість (ПДВ) з реалізації товарів, чи ні. Єдиним нормативним документом, який визначав поняття роздрібною ціни товарів є «Інструкція про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібною торгівлі та закладах ресторанного господарства», затвердженої наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 04.01.97 № 2 (Інструкція 2).

Згідно п.3 Інструкції 2 під роздрібними цінами розуміються «ціни на товари не виробничого споживання, за якими їх продають незалежно від форми розрахунків безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання» [3].

З урахуванням вимог податкового законодавства, у разі якщо підприємство є платником ПДВ, реалізація товарів здійснюється за цінами, збільшеними на цей податок. Враховуючи визначення роздрібною ціни згідно Інструкції 2 та вимоги податкового законодавства, зокрема ПКУ, більшість науковців та практикуючих спеціалістів прийшли до висновку, що роздрібною ціною

(вартість) реалізації товарів, а відповідно й торговельна націнка на цей товар, повинна враховувати податок на додану вартість.

Але так як частина підприємств роздробної торгівлі не є платниками ПДВ, або реалізували частку товару, який мав пільги з цього податку, виникла колізія з розрахунком та відображенням в обліку торговельної націнки.

Для вирішення цієї проблеми було запропоновано використання 2 понять – торговельної націнки, яка не враховує ПДВ, та торговельної надбавки, яка, на думку авторів, враховує як торговельну націнку, так і ПДВ – «Слід розрізняти торговельну націнку і торговельну надбавку (донедавна вживаний термін) — це націнка, збільшена на суму ПДВ.» [4].

Такий підхід, на нашу та думку інших науковців, є не зовсім вірним, так як:

1.«...термін "товарна надбавка" в жодному з нині діючих положень, якими бухгалтер повинен керуватися, не згадується. Термін "товарна надбавка" як субрахунок до рахунка 42 "Торгова націнка" містився в Інструкції №141 з бухгалтерського обліку ПДВ. Але з виходом Інструкції №291 втратила силу й Інструкція №141 (у частині кореспонденції рахунків) разом з іншими інструкціями, що містять кореспонденцію рахунків старого Плану» [5]

2.Облік торговельної націнки з ПДВ порушується принцип обачності, тобто вартість активів (товарів) завищується на суму ПДВ.

3.У підприємств, які застосовують на окремі види товарів різний ПДВ, зокрема в аптеках, збільшується трудомісткість обліку, аналізу торговельних операцій;

4.Врахування в роздрібній ціні товару ПДВ до моменту реалізації цих товарів порушує вимоги ПКУ в часті визначення бази оподаткування ПДВ. Так п.188.1 ст.188 ПКУ передбачено, що «База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної вартості...», тобто ПДВ додається до договірної ціни та вираховується з ціни, в якій він відсутній. Якщо розглянути, що роздрібна ціна і є договірною, то у разі обліку ціни (націнки) з ПДВ, сума ПДВ буде визначена невірно.

Так, наприклад, якщо роздрібна ціна товару без ПДВ 100 грн., то враховуючи вимоги п.188.1 ПДВ складатиме 20 грн. (100 * Ставка ПДВ (20%)/100 %). Вартість товару, за якою товар буде відпускатися покупцю складатиме 120 грн (100 грн. договірна ціна та 20 грн. ПДВ)

У випадку, коли роздрібна ціна враховується в обліку з ПДВ й складатиме 120 грн., то, якщо безумовно виконати п.188.1, сума ПДВ повинна скласти 24 грн. (120* Ставка ПДВ (20%)/100 %).

5. Врахування в роздрібній ціні товару ПДВ до моменту реалізації цих товарів порушує вимоги ПКУ в часті визначення моменту нарахування податкових зобов'язань з ПДВ, зокрема вимог п.187.1 ст.187 - «Датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) дата зарахування коштів від покупця/замовника...

б) дата відвантаження товарів...» [7]

Тобто нарахування ПДВ повинно проводитися в момент реалізації товару, а не в момент встановлення

торговельної націнки, яка за звичай нараховується в момент оприбуткування товару в роздріб.

Для підтвердження наведених висновків розглянемо більш детально поняття торговельної націнки, та її взаємозв'язок з поняттям роздрібною ціною, яке застосовується в Інструкції 291 та П(С)БО 9.

З прийняттям Закону 5007, була визначена структура торговельної націнки - торговельна надбавка (націнка) – це сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються у процесі його продажу (реалізації) у роздрібній торгівлі, та прибутку.

З урахуванням особливості витрат торговельної підприємства, які на підставі П(С)БО 16 та П(С)БО 9 визначені Методичними рекомендаціями з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності, затверджених наказом Міністерства економіки України від 02.03.2010 №226 (Рекомендації 226) та порядку відображення в фінансовій звітності доходів, згідно НП(С)БО 1 і Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 року № 433 (Рекомендації 433), можна визнати, що торговельна націнка, яка компенсує витрати торговельного обігу та формує прибуток є по суті валовим прибутком від реалізації. І за рахунок цього валового прибутку компенсуються витрати діяльності, пов'язані з торговельним обігом та формується прибуток торговельного підприємства.

Те, що торговельна націнка ідентична валовому прибутку, підтверджується в роботах Р.Грачової, яка порівнює п.22 П(С)БО 9 - «...Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари.» з п.18 МСФЗ 2 "Запаси" – «Собівартість товарно-матеріальних запасів визначається зменшенням продажної вартості товарно-матеріальних запасів на відповідний відсоток валового прибутку...» (в теперішній час діє МСБО 2, п.22 якого майже повністю ідентичний п.18 МСФЗ 2 - «...Собівартість запасів визначається шляхом зменшення вартості продажу запасів на відповідний відсоток валового прибутку»). На підставі цього порівняння Р.Грачова робить висновок, з яким не можна не погодитись - «Ідентичність у цій частині наших П(С)БО 9 і міжнародних СФЗ 2 ще раз свідчить про ідентичність понять "валовий прибуток" і "торгова націнка".» [5]

Тобто можна визначити що валовий прибуток від реалізації товарів в роздріб (ВПр) рівняється торговельній націнці від реалізації товарів (ТНр):

$$\text{ВПр} = \text{ТНр} \quad (1)$$

Згідно НП(С)БО 1 та Рекомендації 433 розмір валового прибутку визначається, як різниця між чистим доходом від реалізації товарів та собівартістю їх реалізації:

$$\text{ВПр} = \text{ЧДр} - \text{СТр} \quad (2)$$

де : ЧДр – чистий дохід від реалізації товарів;

СТр – собівартість товарів реалізованих.

Чистий дохід від реалізації товарів це - дохід (виручка) від реалізації... товарів... за вирахуванням наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих

товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів. □

Собівартість реалізованих товарів, у разі застосування методу оцінки за цінами продаж, визначається згідно з П(С)БО 9 як «різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари» □

Як можна побачити, між вказаними документами є деякі розбіжності – так в Інструкції 291 та П(С)БО 9 застосовується поняття «продажної (роздрібною) вартості», а в НП(С)Б 1 та Рекомендаціях 433 – «чистий дохід від реалізації».

На нашу думку це пов'язане з тим, що поняття чистого доходу більш ширше, ніж поняття продажної (роздрібною) вартості реалізованих товарів, тому що застосовується до усіх видів реалізації продукції, товарів, послуг, а також враховує надання знижок та інш. Тому розглянемо поняття чистого доходу тільки в контексті роздрібною реалізації товарів, тобто без надання знижок, без вирахувань та інш. - чистий дохід від реалізації товарів це - дохід (виручка) від реалізації товарів за вирахуванням податків і зборів

Проаналізуємо, як формуються чистий дохід від реалізації, та продажна (роздрібна) ціна реалізованих товарів. Для цього перетворимо формулу 2:

$$\text{ЧДр} = \text{СТр} + \text{ВПр} \quad (3)$$

Аналогічно розглянемо формування роздрібною ціни реалізації на підставі положення П(С)БО 9 та Інструкції 291:

$$\text{ЦР} = \text{СТр} + \text{ТНр} \quad (4)$$

де : ЦР – роздрібна ціна реалізації товарів.

Як вже було доведено вище, валовий прибуток від реалізації товарів в роздріб, дорівнює торговельній націнці реалізованих товарів. Перетворимо формулу 4 з урахуванням формули 1:

$$\text{ЦР} = \text{СТр} + \text{ВПр} \quad (5)$$

Як можна побачити формування чистого доходу від реалізації та роздрібною ціни реалізації повністю ідентичне. З урахуванням того, що відповідно до НП(С)БО 1 та Рекомендацій 433, чистий дохід - це дохід від реалізації за вирахуванням податків та зборів, то можна зробити висновок, що як в П(С)БО 9, так і в Інструкції 291 продажна (роздрібна) ціна реалізації товарів враховується без податків, зокрема без ПДВ. В цьому разі і торговельна націнка повинна також враховуватися без ПДВ.

Врахування торговельної націнки без ПДВ ні в якому разі не порушує діючі нормативи обліку й не порушує визначення сум ПДВ від реалізації та фінансового результату. Розглянемо це на прикладі [8]:

На підприємстві залишок товарів (10000 шт.), які обліковуються за продажними цінами, на початок місяця складає:

Варіант 1: 62500 грн. (сальдо Дт 282), у тому числі торговельна націнка (сальдо Кт 285) 10000 грн.

У звітному місяці підприємство придбало 16000 шт. товару по 5 грн./шт. (ціна без ПДВ), які надійшли у магазин з націнкою у розмірі 20000 грн. (ТН без ПДВ).

У жовтні товари вибували у зв'язку з їх продажем (реалізовано 15000 шт.);

Варіант 2: 75500 грн. (сальдо Дт 282), у тому числі торговельна націнка (сальдо Кт 285) 22500 грн.

У звітному місяці підприємство придбало – 16000 шт. товару по 5 грн./шт. (ціна без ПДВ), які надійшли у магазин з націнкою у розмірі 40000 грн. (ТН з ПДВ). У жовтні товари вибували у зв'язку з їх продажем (реалізовано 15000 шт.)...

Зауважимо, що реалізуються одні й ті самі товари.

У варіанті 1 торговельна націнка на них не включає «вихідний» ПДВ, у варіанті 2 включає.

Розрахунок показників для варіанту 2 буде таким.

1. Залишок на початок місяця. Продажна вартість без ПДВ – 62500 грн., а з ПДВ – 75000 грн. (62500 x 1,2). Тобто продажна вартість збільшилася на 12500 грн. (75000 – 62500), що спонукає збільшити ТН без ПДВ (10000 грн.) на суму ПДВ (12500 грн.). Отже, ТН з ПДВ складе 22500 грн. (10000 + 12500). Звісно, показники залишку на початок місяця у даному випадку умовні, адже зазвичай при застосуванні методу ціни продажу вони дорівнюють показникам залишку на кінець попереднього місяця.

2. Надходження запасів. Продажна вартість без ПДВ – 100000 грн., а з ПДВ – 120000 грн. (100000 x 1,2). Тобто продажна вартість збільшилася на 20000 грн. (120000 – 100000), що спонукає збільшити ТН без ПДВ (20000 грн.) на суму ПДВ (20000 грн.). Отже, ТН з ПДВ складе 40000 грн. (20000 + 20000).

Скориставшись вимогами П(С)БО 9, підприємство встановлено показники середнього відсотку торговельної націнки (СВТН), суми торговельної націнки на реалізовані товари (ТН) та собівартості реалізованих товарів (СРТ) станом на жовтень:

Варіант 1:

– СВТН – 18,46 % ((10000 + 20000) : (62500 + 100000) · 100 %);

– ТН – 17306,25 грн. (93750 · 18,46 % : 100 %);

– СРТ – 76443,75 грн. (93750 – 17306,25).

Варіант 2:

– СВТН – 32,05 % ((22500 + 40000) : (75000 + 120000) · 100 %);

– ТН – 36056,25 грн. (112500 · 32,05 % : 100 %);

– СРТ – 76443,75 грн. (112000 – 36056,25).

Дані звітнього місяця слід відобразити в обліку так, як показано у таблиці 1.

Як можна побачити з наведеного прикладу, незалежно від того, включається до торговельної націнки сума ПДВ чи ні, фінансовий результат в обох варіантах буде однаковим – прибуток у сумі 17306,25 грн.

В той же час у разі обліку торговельних націнок без ПДВ, вартість залишку товарів менша. Такий результат є більш вірним, так як не враховує суму ПДВ, зобов'язання по якому ще не настали, тобто активи підприємства, зокрема товари, оцінюються більш достовірно.

Таблиця 1 - Облік у торговельного підприємства

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік					
	Варіант 1			Варіант 2		
	Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн
Оприбутковано товари, що надійшли від постачальника у звітному місяці	282	631	80000	282	631	80000
Відображено податковий кредит з ПДВ (80 000 x 20 : 100)	641	631	16000	641	631	16000
Сплачено постачальнику за товари	631	311	96000	631	311	96000
Відображено суму торговельної націнки	282	285	20000	282	285	40000
Реалізовано товари за готівку	301	702	112500	301	702	112500
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	18750	702	641	18750
Списано торговельну націнку, що припадає на реалізовані товари (методом «сторно»)	282	285	17306,3	282	285	36056,3
Відображено собівартість реалізованого товару	902	282	76443,8	902	282	76443,8
Визначено фінансовий результат	791	902	76443,8	791	902	76443,8
	702	791	93750	702	791	93750

Висновки. В процесі дослідження на основі детального аналізу законодавства було доведено, що торговельна націнка за економічним змістом та принципом формування представляє собою валовий прибуток підприємства від реалізації товарів в роздріб, а також було визначено, що ідентичними є формування чистого доходу від реалізації та роздрібною ціни реалізації. Отримані результати дали можливість послідовно обґрунтувати думку про те, що відображення торговельної націнки саме без ПДВ не порушує діючі нормативи обліку та не спотворює фінансовий результат. Проте саме такий підхід до формування торговельної націнки є економічно виправданим та доцільним в сучасних умовах господарювання завдяки об'єктивному відображенню в бухгалтерському обліку торговельних підприємств собівартості товарів, залишків та фінансових результатів.

Список літератури: 1. Закон України Про ціни та ціноутворення від 21 червня 2012 року № 5007-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17> 2. Наказ Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99> 3. Наказ Про затвердження Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібною торгівлі та закладах ресторанного господарства від 04.01.1997 №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97> 4. Андрушак Б. Облік торговельних націнок у роздрібній торгівлі [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid03780.html> 5. Грачова Р. Облік торговельних націнок. Яким він має бути [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid0462.html> 6. Наказ Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності від 28 березня 2013 року N 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461791/> 7. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> 8. Стельмах Л. Торговельна націнка в розничній торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/ShowArticle.aspx?a=29273>

Bibliography (transliterated): 1. Zakon Ukraini Pro cini ta cinoutvorennia vid 21 chervnya 2012 roku № 5007-VI [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17> 2. Nakaz Pro zatverdzhennia Planu raxunkiv buxgalterskogo obliku ta Instrukcii pro jogo zastosuvannya vid 30.11.1999 № 291 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99> 3. Nakaz Pro zatverdzhennia Instrukcii pro porjadok poznachennia rozdrіbnix cin na tovari narodnogo spozhivannya v pidpriemstvax rozdrіbnoї torģivli ta zakladax restorannogo gospodarstva vid 04.01.1997 №2 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97> 4. Andrushhak B. Oblik torgovelnix nacinok u rozdrіbnij torģivli [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://dtk.com.ua/show/1cid03780.html> 5. Grachova R. Oblik torgovix nacinok. Yakim vin mae buti [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://dtk.com.ua/show/1cid0462.html> 6. Nakaz Pro zatverdzhennia Metodichnix rekomendacij shhodo zapovnennia form finansovoi zvitnosti vid 28 bereznia 2013 roku N 433 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461791/> 7. Podatkovij Kodeks Ukraini vid 02.12.2010 № 2755-VI [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> 8. Stelmach L. Torgovaya nacenka v roznicnoj torģovli [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://buhgalter911.com/ShowArticle.aspx?a=29273>

Надійшла (received) 18.05.2015

Погорелов Ігор Миколайович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; тел.: (093) 288-35-91; e-mail: i_pogorelov@mail.ru.

Pohorielov Ihor – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor, Department of Economic Analysis and Accounting; phone: (093) 288-35-91; e-mail: i_pogorelov@mail.ru

Рета Марина Володимирівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку; тел 0505429321; e-mail: gimala@yandex.ru

Reta Maryna - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Ph.D., Associate Professor, Department of Economic Analysis and Accounting; phone: 0505429321; e-mail: gimala@yandex.ru

Ткаченко Марина Олексіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», асистент кафедри економічного аналізу та обліку; тел. : (067)966-06-61; e-mail: E-mail – marina_tkachenko@inbox.ru

Tkachenko Maryna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Assistant, Department of Economic Analysis and Accounting; phone: (067)966-06-61; e-mail: E-mail – marina_tkachenko@inbox.ru

В.В. АЛЕКСАНДРОВ, В.С. КУРЯЧИЙ

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі пропонується система показників, необхідна для комплексної оцінки ефективності операційної діяльності підприємства. Спираючись на проведені дослідження визначено перелік основних показників, які за допомогою матричного аналізу надають адекватну оцінку операційної діяльності підприємства. Зроблено висновки по використанню методу оцінки та запропоновані шляхи підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність виробництва, операційна діяльність, ефективність операційної діяльності підприємства, прибуток, індекси, матричний метод.

Вступ. Питання підвищення ефективності операційної діяльності розглядається як одне з ключових в аспекті фінансово-економічної діяльності підприємства. Значної актуальності проблема набуває у кризових умовах в економіці, оскільки такі умови вимагають жорсткого підходу до скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі від виробництва за мінімальних капіталовкладень.

Сучасний етап розвитку економіки України обумовлює високі вимоги до оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому та в розрізі структурних підрозділів. Адже всі поточні операції та події в діяльності підприємств вимірюються, фіксуються, перетворюються в певні показники, які з часом стають основою для прийняття управлінських рішень, а отже, «фундаментом» майбутнього. Проблемним питання залишається необхідність вибору із великої кількості показників тих, які дійсно здатні сприяти (а не заважати) ефективному управлінню.

Функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів його діяльності та форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину доходу або прибутку. В даному аспекті аналіз прибутку займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства та його ефективність, а дослідження цієї проблеми є дуже актуальним на сьогоднішній день.

Постановка задачі. Метою даної статті є узагальнення теоретичних засад та практичного досвіду підприємств з визначення підходу до оцінки стану операційної діяльності підприємства з подальшою розробкою управлінських дій, спрямованих на підвищення ефективності операційної діяльності. Для цього ставляться задачі уточнити релевантні поняття, розробити модель комплексних показників для оцінки ефективності операційної діяльності як для різних типів підприємств.

Звичайно, для підприємств різних галузей і типів у різний час та за неоднакових умов показники ефективності будуть відрізнятися.

Обсяги реалізації і величина прибутку, рівень рентабельності залежать також від виробничої, постачальницької, збутової і торгівельної діяльності

підприємства.

Основними завданнями аналізу доходів від діяльності підприємства є:

- систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції і отриманням прибутку;
- визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на обсяги реалізації продукції і фінансові результати;
- виявлення резервів збільшення обсягів реалізації продукції і суми прибутку;
- оцінка роботи підприємства з використання можливостей збільшення обсягів реалізації продукції, прибутку та рентабельності;
- розробка заходів з використання виявлених резервів.

Методологія. Певну проблему даного напрямку досліджень становить відсутність єдиного підходу у формуванні системи показників ефективності операційної діяльності підприємства. Це обумовлює складність вибору шляхів оптимізації та, відповідно, підвищення продуктивності (ефективності) функціонування операційної системи підприємства.

Проблема забезпечення та методика аналізу показників ефективності діяльності підприємств посідає важливе місце в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема: В. Парето, Е. Барона, Пітера Ф. Друкера, П. Хейне, М. Алле, К. Куросави, А. Лоурола, Б. Гоулда, Д. Скотт Сінка, Д. Нортон, Т. Пітерса, А. А. Барсова, В. Батрасова, В. В. Прядко, В. Я. Хрипча, А. Б. Борисова, в тому числі і вітчизняних: Л. І. Кравченко, І. О. Бланка, О. І. Олексюка, І. Ю. Власова та Н. О. Мелушова, А. А. Мазаракі, С. Ф. Покропивного і В. М. Колота, Г. В. Савицької й ін. Проте відкритими залишаються питання щодо узагальнення системи показників для визначення ефективності операційної діяльності та різного трактування змісту поняття ефективності функціонування соціально-економічних систем.

Проблемою аналізу операційної (основної) діяльності підприємства займається ряд провідних вчених-економістів, зокрема Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. А. Лахтіонова, М. А. Бомох та інші.

Основними джерелами інформації при аналізі реалізації продукції і прибутку є вибуткові накладні на відвантаження продукції, дані синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку, фінансова

звітність Ф.1 «Баланс», Ф.2 «Звіт про фінансові результати».

Результати дослідження. Ефективність — це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю, або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо-спожиті ресурси).

Ефективність виробництва — це складне і багатогранне явище. Будь-яке виробництво вимагає органічного поєднання і взаємодії чотирьох факторів — робочої сили, основних засобів, предметів праці і землі. В процесі виробництва здійснюється виробниче споживання вказаних ресурсів з метою отримання певних споживних вартостей, спроможних задовольнити відповідні потреби людей. Отже, будь-яке виробництво передбачає витрати ресурсів і одержання певних результатів. Але на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть одержувати далеко не однакові за величиною результати. В такому випадку кажуть, що підприємства ведуть виробництво з різною ефективністю.

Ключові показники ефективності - обмежений набір основних параметрів, які використовуються керівництвом для відстеження і діагностики результатів діяльності підприємства і наступного прийняття на їх основі управлінських рішень. Дані показники повинні відображати всю найбільш важливу інформацію для управління підприємством.

Суть показника економічної ефективності розкривається через співвідношення між ресурсами та результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва.

Оцінка ефективності проводиться з певною метою (оцінювання розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу) для конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший персонал), на певному рівні в межах підприємства (можна оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому, а можна - ефективність використання окремих груп його активів), на підприємствах різних розмірів та організаційно-правових форм, публічних (цінні папери яких обертаються на ринку) і непублічних.

Першим важливим кроком в процесі підвищення ефективності операційної діяльності є вимірювання значень показників ефективності, що характеризують поточний стан функціонування операційної системи підприємства (організації).

Використовують декілька методичних підходів оцінки ефективності.

Традиційний підхід. Базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих - показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня,

які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багаточинниковий підхід. Пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не стали загально визначеними. [1]

У ході аналізу публікацій, було помічено відсутність єдиного підходу до визначення показників ефективності операційної діяльності, які б найповніше характеризували діяльність підприємства.

Так, деякі автори [2, 5, 6], відзначають доцільність групування вимірників ефективності операційної діяльності на узагальнюючі показники бізнесу та на показники ефективності використання ресурсів.

Друга група авторів розглядає ефективність операційної діяльності в розрізі показників ефективності використання виробничих ресурсів і виробничих фондів: ефективності використання основних фондів; ефективності використання праці (трудових ресурсів); ефективності використання оборотних фондів; інтегральні показники ефективності діяльності підприємства [3, 7, 8].

Третю групу складають автори, теоретичні погляди яких щодо проблематики даного питання акцентуються на визначенні ефективності операційної діяльності на базі витратних показників, як відношення фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання до витрат понесених за відповідний період часу. Основним питанням даного підходу є дослідження факторів виробничої діяльності, які мають безпосередній вплив на рентабельність операційної (виробничої) діяльності [4].

Таким чином, для виконання завдань дослідження, необхідно побудувати узагальнюючу систему показників ефективності операційної діяльності підприємства, яка найбільш ґрунтовно характеризувала основні параметри ефективності операційної системи підприємства.

З цієї метою, орієнтуючись на результати попередніх досліджень, ми вважаємо обґрунтованою точку зору науковців, які зазначають, що не можна абсолютизувати ні один з показників, які використовують для визначення ефективності. Кожний з них має певне смислове навантаження, тому може бути використаний за відповідним цільовим призначенням. Так валова продукція характеризує ефективність з позиції створення споживної вартості, валовий дохід – оцінює ефективність в аспекті єдності двох сторін процесу виробництва споживання та накопичення, прибуток - ефективність виробництва з погляду інтересів господарств, як виробника споживної вартості.

Доповненням до даної системи показників у комплексній оцінці ефективності операційної діяльності підприємств є матричний аналіз, що базується на обчисленні та оцінці системи показників, згрупованих на рис. 1.

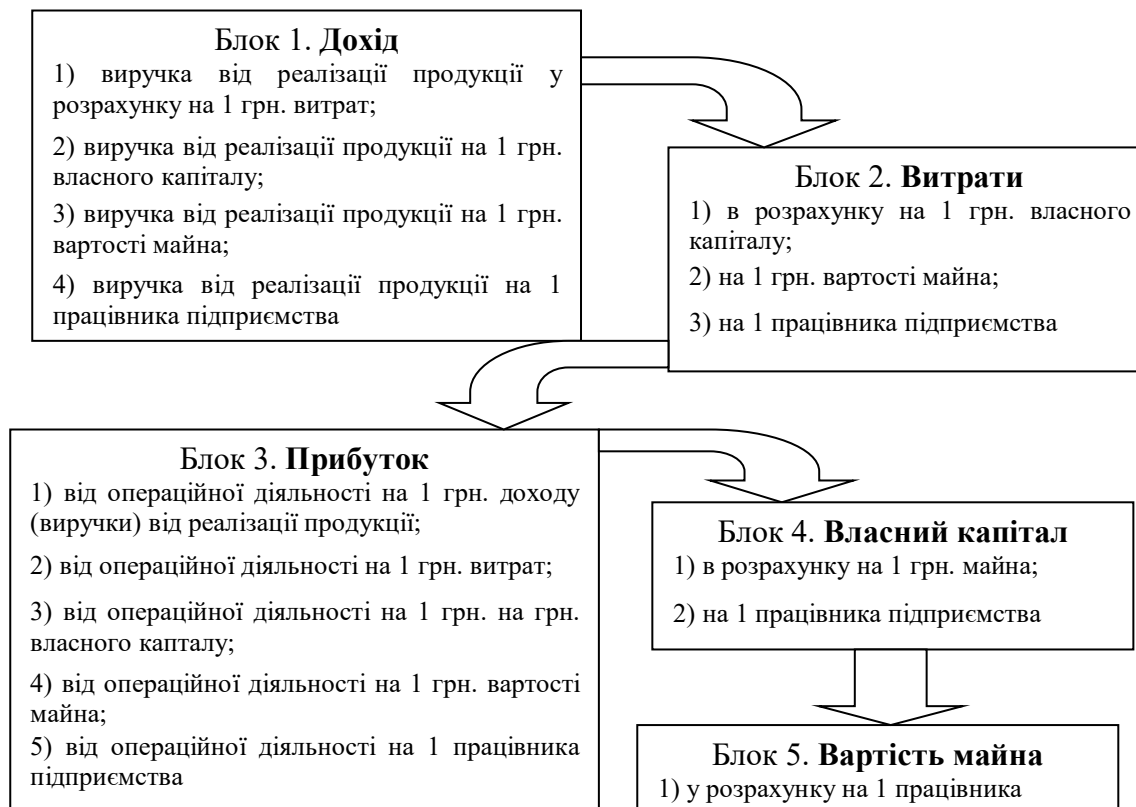


Рис. 1 – Система показників оцінки операційної діяльності підприємства

Даний метод дозволяє оцінити ефективність операційної діяльності всього підприємства, користуючись даними балансу та звіту про фінансові результати.

Використовуючи звітність підприємства можливо виконати комплексний аналіз ефективності операційної діяльності, застосовуючи матричний метод. Перша ітерація передбачає обчислення показників наведених у табл. 1, за два досліджуваних періоди.

Друга ітерація - розрахунок індексу зростання (I) кожного показника.

Подібна інформація дозволяє побудувати матрицю ефективності господарської діяльності (табл. 1).

Третя ітерація передбачає визначення суми індексів зростання показників ($I_{\text{заг}}$):

$$I_{\text{заг}} = I_1 + I_2 + \dots + I_n \quad (1)$$

Кінцева ітерація – обчислення рівня ефективності операційної діяльності ($P_{\text{еф}}$). Операційна діяльність вважається ефективною, якщо $P_{\text{еф}} > 1$.

Зрозуміло, що для досягнення економічної ефективності всієї операційної діяльності підприємства, в загальному розумінні цього слова, необхідно отримувати максимальний результат при мінімум витрат від наявних обмежених виробничих ресурсів. Одним із найважливіших методів досягнення вказаної мети є створення оптимізаційної моделі. Через визначеність розміру витрат (або ресурсів), що спричиняють досягнення певного результату, в моделі ефективності найбільша увага приділяється саме

оптимізації витрат для досягнення максимально можливого результату.

Використання при аналізі моделей дасть змогу абстрактно відобразити основні взаємозв'язки, що існують у реальній господарській системі.

Згідно з витратним підходом до визначення ефективності діяльності операційної діяльності підприємств промисловості в цілому таку оптимізаційну модель можна зобразити:

$$E_{\text{опер}} = \Pi_{\text{опер}} / V_{\text{опер}} * 100 \%, \quad (2)$$

де $E_{\text{опер}}$ – ефективність операційної діяльності, %;

$\Pi_{\text{опер}}$ – прибуток від операційної діяльності, тис. грн.;

$V_{\text{опер}}$ – витрати операційної діяльності, тис. грн.

Економічний зміст даного показника характеризує окупність витрат у копійках на гривню результату операційної діяльності.

Підвищення ефективності операційної діяльності підприємства можна досягнути трьома підходами: організаційним, техніко-технологічним і ресурсним.

У межах організаційного підходу здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності існуючих на підприємстві процесів, шляхом оптимізації неефективних операційних процесів, які не створюють цінності для зовнішнього або внутрішнього споживача. У результаті таких заходів підприємство отримує можливість використати потенційні резерви підвищення продуктивності праці, скорочення виробничих та управлінських витрат, що в результаті синергійного ефекту відкриє можливості для підвищення ефективності його операційної діяльності.

Таблиця 1 - Матриця ефективності операційної діяльності підприємства

Індекси показників	Дохід від реалізації продукції	Витрати операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності	Власний капітал	Вартість майна	Середньо-облікова чисельність працівників
Дохід від реалізації продукції	1	x	x	x	x	x
Витрати операційної діяльності	x	1	x	x	x	x
Прибуток від операційної діяльності	x	x	1	x	x	x
Власний капітал	x	x	x	1	x	x
Вартість майна	x	x	x	x	1	x
Середньо облікова чисельність працівників	x	x	x	x	x	1

У межах техніко-технологічного напрямку основним є вирішення проблеми технологічного переоснащення та модернізації, забезпечення максимально можливого рівня відповідності основних технологічних параметрів виробничого устаткування сучасним зразкам. Даний напрямок є особливо актуальним для українських підприємств.

Невід'ємною складовою ресурсного напрямку підвищення ефективності операційної діяльності підприємства є раціоналізація використання матеріальних ресурсів, яка передбачає здійснення комплексу заходів, серед яких основними є: забезпечення обґрунтованого нормування витрат сировини та матеріалів; аналіз основних причини втрат і нераціонального використання ресурсів організації; впровадження системи заохочення за економію сировини, енергії і матеріалів; також важливо з акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів для основних виробничих процесів.

Висновок. Представлена модель управління ефективністю операційної діяльності відображає алгоритм послідовних процедур, за результатами проведення яких можливо зробити висновки щодо успішності проведених заходів та їх впливу на підвищення ефективності функціонування операційної діяльності підприємства. Дана модель оцінки має універсальний характер і включає комплекс показників, розрахунок яких дає адекватну оцінку ефективності операційної діяльності підприємства. Для встановлення істинних причин зміни ефективності операційної діяльності підприємства слід детально вивчити силу впливу на її величину факторів. Тому зазначену оптимізаційну факторну модель ефективності доцільно деталізувати за утворюючими факторами та проводити факторний

аналіз з врахуванням виявлених взаємозалежностей та взаємозв'язків між ними.

Список літератури: 1. Ковальчук І. В. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / І. В. Ковальчук. - К. : Знання, 2008. - 679 с. - (Вища освіта XXI століття). 2. Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. Методика фінансового аналізу. - М.: Бизнес, 2005. - 760 с. 3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с. 4. Экономический анализ. Савицкая Г. В. 11-е изд., испр. и доп. - М.: Новое знание, 2005. — 651 с. 5. Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: [Текст]: монографія / О. І. Олексюк. — Міністерство освіти і науки України, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». — К.: КНЕУ, 2008. — 362 с. 6. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. — К.: КНЕУ, 1998. — 352 с. 7. Кузьомко В. М. Управління ефективністю (результативністю) потенціалу підприємства: [конспект лекцій] / В. М. Кузьомко. — К.: КНЕУ, 2011. — 21 с. 8. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — 2-ге вид. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.

Bibliography (transliterated): 1. Koval'chuk I. V. *Ekonomika pidpryyemstva* [Tekst] : navch. posibnyk / I. V. Koval'chuk. - Kyiv: Znannya, 2008. Print. 2. Sheremet A. D., Sayfulyn R. S. *Metodyka finansovoho analyza*. - Moscow: Byznes, 2005. Print. 3. *Ekonomichnyy analiz*: Navch. posibnyk / M. A. Bolyukh, V. Z. Burchev's'kyu, M. I. Horbatok — Kyiv: KNEU, 2003. Print. 4. *Ekonomycheskyy analiz*. Savitskaya H. V. 11-e yzd., - Moscow: Novoe znanye, 2005. Print. 5. Olexsiuk O. I. *Ekonomika rezul'tatyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva*: [Tekst]: monohrafiya / O. I. Olexsiuk. — Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ «Kyiv's'kyu natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana». — Kyiv: KNEU, 2008. Print. 6. Pokropivnyy S. F. *Pidpryyemnytstvo: stratehiya, orhanizatsiya, efektyvnist'*: navch. posib. / S. F. Pokropivnyy, V. M. Kolot. — Kyiv: KNEU, 1998. Print. 7. Kuz'omko V. M. *Upravlinnya efektyvnisty (rezul'tatyvnisty) potentsialu pidpryyemstva*: [konspekt lektsiy] / V. M. Kuz'omko. — Kyiv: KNEU, 2011. Print. 8. Het'man O. O. *Ekonomika pidpryyemstva*: Navch. posib. / O. O. Het'man, V. M. Shapoval. — 2-he vyd. — Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury, 2010. — Print.

Надійшла (received) 18.05.2015

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

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

Курячий Владислав Сергійович – студент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (063) 335 - 24 - 81, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net

Kuryachyy Vladyslav Serhiyovych - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student, tel. : (063) 335 - 24 - 81, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net

С.О. ВАСИЛЬЦОВА, Т.А. ЛЕУС, Д.О. МУЗИКА

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ СФЕРИ

Пропонуються методи визначення ціни на підприємствах дистриб'юторської сфери та їх ефективність. Існування великої кількості цих методів дає можливість дистриб'ютору вибрати для себе найбільш оптимальний. В результаті аналізу ефективності можна зробити висновок, що методи непрямого ціноутворення підходять найкраще для цієї сфери бізнесу. Вони допомагають фірмі прислухатися до споживача та максимально догодити йому, збільшивши при цьому свій прибуток.

Ключові слова: Ціноутворення, дистриб'ютор, аналіз, метод, собівартість, знижка, конкуренція, рентабельність, ефективність, прибуток.

Вступ. Проблема ціноутворення займає ключове місце в системі ринкових стосунків. Актуальність даної теми пояснюється тим, що на даний момент в Україні широко розвинена підприємницька діяльність, а з цим пов'язана сильна конкуренція майже у всіх галузях. Вдала цінова політика на підприємстві допоможе завоювати лідируючі позиції на ринку та отримати хороший прибуток.

Особливо актуальні зазначені проблеми для фірм – дистриб'юторів, які повинні сформулювати свої ціни таким чином, щоб бути конкурентоспроможними та привертати до себе клієнтів за рахунок хорошої цінової політики. Потрібно заохочувати споживача, надавати певну систему знижок, але при цьому не скорочувати свій прибуток. Треба бути привабливими для клієнтів, а вони, в першу чергу, звертатимуть увагу саме на ціни.

Аналіз стану питання. Ціноутворення – це процес формування цін на товари і послуги.

Існують дві основні системи ціноутворення:

Ринкове, яке функціонує на базі взаємодії попиту і пропозиції;

Централізовано державне формування цін державними органами.

Для першої системи характерна досконала конкуренція, що виникає на ринку, коли існує достатня кількість фірм (підприємств) або рівень конкуренції такий, що жодна фірма не в змозі вплинути на ціну будь-якого товару. Істотним відхиленням від досконалої конкуренції є недосконала конкуренція або елементи монополії. Тоді в політику ціноутворення втручається держава.

Прямий вплив держави на ціни здійснюється шляхом встановлення певного порядку ціноутворення, непрямий спрямований на зміни кон'юнктури ринку, створення певного положення в сфері фінансів, валютних, податкових операцій, оплати праці.

При аналізі та визначенні рівня цін підприємств повинен ясно уявляти всю систему цін, що характеризує взаємозв'язок різних видів цін. Система цін включає різні елементи, які можна розглядати як окремі конкретні ціни або як певні групи цін. Всі елементи системи тісно взаємозв'язані. Це обумовлено методологією формування витрат на виробництво, а також взаємозв'язком і взаємозалежністю усіх елементів ринкового механізму.

Складовою системи ціноутворення є широко розповсюджена система знижок з встановлених прейскурантних цін.

Постановка проблеми. При формуванні ціни можна виділити такі проблеми, з якими частіше зіштовхуються дистриб'ютори:

Проблема пов'язана з тим, що ціноутворення максимально орієнтовано на витрати й слабо – на дослідження попиту, конкурентів. Цінова політика більшості фірм – дистриб'юторів не досить гнучка, адаптована до дій конкурентів й інших факторів, що прямо або побічно впливають на її діяльність. Пропонується досліджувати еластичність попиту на різні товари із ціни й на цій основі отриманих даних запропонувати зміну цінової політики підприємства для збільшення обсягів реалізації продукції. [2].

Проблема не достатньої адаптованості цін до мінливих ринкових умов і рівня розвитку підприємства дистриб'юторської сфери. Цінова політика повинна з одного боку – забезпечувати наявність конкурентних переваг, з іншого боку – повинна забезпечувати достатній для розвитку рівень прибутку.

Проблема розглядання цін у відриві від інших елементів системи маркетингу. Маркетинг являється потужною зброєю при завоюванні максимальної долі ринку. На жаль, на даний момент мало хто розуміє його значущість і не користується цим. Дистриб'ютори не намагаються збільшити свою клієнтську базу за допомогою добре продуманого маркетингового ходу, спираючись тільки на свої добре прораховані старі схеми. [3].

Вирішення зазначених вище проблем, зможе не тільки збільшити клієнтську базу фірм – дистриб'юторів та покращити їх прибуток, а також допоможе іноземним компаніям більш якісніше влитися на український ринок товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фірма, яка передбачає змінити ціну, завжди повинна брати до уваги реакцію на це не тільки споживачів, але і конкурентів. Зазвичай конкуренти реагують на зміну цін тоді, коли кількість продавців невелика, їх товари мають незначні відмінності а покупці добре поінформовані.

Важливим внеском у вирішення теоретичних та практичних завдань, пов'язаних з формуванням ціноутворення, є роботи Андреевої О.Д., Афоніна А.

С., Биншток Ф. И., Васильєвої Р. Є., Козлової Л. І., Котлер Ф., Кругляк А. П., Слєпньової Т. А.

Андреєва наголошувала, що фірма повинна прогнозувати найбільш вірогідні реакції конкурентів. Якщо у фірми є тільки один конкурент, який реагує на зміну цін завжди одним і тим же методом, його хід у можна передбачити. Щоб знати, що можна чекати від конкурента, фірмі слід з'ясувати його інтереси. Якщо у фірми кілька конкурентів, їй необхідно прогнозувати найбільш ймовірне поведінка кожного з них.

Щоб визначити, як поводитися у відповідь на зміну цін конкурентами, фірмі необхідно вивчити все, пов'язане з етапом життєвого циклу свого товару, значимістю цього товару в своїй товарній номенклатурі, дізнатися наміри і ресурси, якими володіє конкурент, запропоновану ціну, чутливість попиту до зміни ціни товару, зміна витрат в залежності від обсягу випуску і інші можливості, наявні у фірми [1].

Однією з важливих завдань виробничої компанії є організація каналів розподілу продукції. Разом з тим необхідно продумати цінову політику по всьому ланцюжку просування продукту, аж до кінцевого споживача.

Розглянемо загальну, укрупнену схему з розподілу продукції від виробника до кінцевого споживача розроблену Афонінім.

Товар компанії-виробника потрапляє до регіонального дистриб'ютора. Від нього - в роздрібні магазини та мережі. І, нарешті, в роздробі його набуває кінцевий споживач. Природно, що зустрічаються ситуації, коли товар від виробника безпосередньо продається в роздріб, або, наприклад, в ланцюжку розподілу часто буває кілька дистриб'юторських і оптових компаній різної величини.

На кожній стадії просування формується ціна продукції для наступної ланки: для дистриб'ютора або оптовика, для роздробу, для кінцевого споживача [2].

Дистриб'ютор - фірма, що здійснює оптову закупівлю певних товарів у великих промислових фірм - виробників і збут товарів на регіональних ринках.

Якщо в регіоні працюють кілька дистриб'юторів, то вони забезпечують покриття значної частини ринку. Але через конкуренцію один з одним дистриб'ютори не зацікавлені у стратегічному розвитку торгової марки виробника в цьому регіоні, їм важлива лише поточна вигода. Нерідко через конкуренцію і бажання продавати більше конкурентів для отримання великих знижок дистриб'ютори починають знижувати ціни і давати різні приховані знижки своїм клієнтам. Тим самим ситуація на ринку стає дуже нестійка і не сприяє розвитку торгової марки виробника в регіоні [4].

Укладення договору про мінімальну ціну. Обов'язковою умовою для його виконання є наявність системи контролю і встановлених санкцій. Контроль можливий, коли дистриб'ютори змушені стежити один за одним, і в разі порушення є можливість перевірити за унікальним номером кожен партію товару - через

якого дистриб'ютора вона була продана.

Інший (але менш надійною) можливістю перевірки дотримання договору є отримані від клієнта накладні. Звичайно, такі заходи не гарантують на 100 % виключення порушень з боку дистриб'юторів.

Санкцією може служити зниження торгової знижки дистриб'ютору для того, щоб він не міг знижувати ціни. При неодноразових порушеннях можливе припинення з ним роботи [9].

Результати досліджень. Фірми підходять до проблем ціноутворення по-різному. У дрібних ціни часто встановлюються вищим керівництвом. У великих компаніях проблемами ціноутворення звичайно займаються керуючі відділень і керуючі по товарних асортиментах. Але і тут вище керівництво визначає загальні установки і мети політики цін і нерідко затверджує ціни, запропоновані керівниками нижніх ешелонів. Серед тих, чий вплив також позначається на політику цін, що керують службою збуту, завідувачі виробництвом, що керують службою фінансів, бухгалтери.

Методи ціноутворення, що застосовуються фірмою на ринку. Фірма не просто встановлює ту чи іншу ціну - вона формує цілу систему цін, яка охоплює різноманітні товари в рамках товарного асортименту і враховує відмінності у витратах з реалізації товару в різних географічних районах, відмінності в рівнях попиту, розподілі покупок за часом і т.д. При цьому фірма здійснює свою діяльність в обстановці постійно мінливого конкурентного оточення, нерідко сама виступає з ініціативою зміни цін і може відповідати на цінові дії конкурентів.

Усі методи ціноутворення, що вивчаються у маркетингу, прийнято класифікувати за двома великими сукупностями -прямі та непрямі методи ціноутворення:

Методи прямого ціноутворення.

Метод «середні витрати + прибуток» є одним із найпростіших. Він полягає у нарахуванні певної націнки на собівартість товару. При цьому, якщо йдеться про визначення ціни виробником товару, то до витрат виробництва додається сума запланованого прибутку.

Метод, орієнтований на аналіз беззбитковості та забезпечення цільового прибутку, полягає в тому, що потрібно знайти ціну, яка б забезпечила за встановлених обсягів виробництва і реалізації продукції отримання фірмою цільового прибутку.

Метод граничного ціноутворення при розрахунку ціни базується на врахуванні лише тих витрат, які можна безпосередньо віднести на виробництво певного товару. Даний метод може застосовуватися лише на ринку, де попит є стійким і гарантованим [10].

Методи ціноутворення, орієнтовані на попит, враховують не лише рівень витрат при виробництві певного товару, а й ступінь корисності даного товару для споживача, а також очікування споживача щодо рівня цін на подібні товари.

Метод встановлення ціни на основі аналізу економічної цінності товару для споживача полягає у тому, що існує певний максимальний рівень ціни, яку

споживач готовий заплатити за товар. [9].

Метод визначення точок ціни та сумісний аналіз дають можливість визначити цінність товару для споживача шляхом опитування.

Метод поточних цін полягає у тому, що ціни на товари і послуги встановлюються в основному виходячи з цін конкурентів і, меншою мірою, з урахуванням власних витрат або попиту.

Метод ціноутворення з урахуванням конкуренції на ринку дещо інший. Якщо фірма займає монополіне становище на ринку, вона має можливість встановлювати високі ціни і отримувати високі прибутки. Проте така ситуація приваблює на ринок нові фірми, які розвивають конкуренцію шляхом застосування стратегій диференціації і диверсифікації. [10].

Встановлення цін у рамках товарного асортименту.

Встановлення цін на обов'язкове приладдя. У низці галузей промисловості до основних товарів випускають так зване обов'язкове приладдя, що використовується разом з основним товаром.

Методи непрямого ціноутворення.

Основа методів непрямого ціноутворення — маркетингова політика торговельного кредитування, політика кондицій та знижок. Усі ці методи мають на меті заохотити споживача до контактів із фірмою, до придбання продукції.

Методи непрямого ціноутворення :

Кредитна політика фірм — це визначення та безпосередня реалізація заходів для середньо термінового кредитування відпускної ціни постачальникам, а також купівлі банком вимог продавця до покупця для інкасації та лізингу;

Одним із найбільш широко застосовуваних методів непрямого ціноутворення є маркетингова політика знижок.

Знижка — це умова договору, що визначає розмір зменшення базової ціни товару, вказаної у договорі. Цінові знижки мають добровільний характер і не є обов'язковими, вони можуть надаватися не тільки фірмою-виробником, а й торговою організацією у певному конкретному випадку.

Розмір знижок залежить від характеру угоди, умов постачання і платежу, взаємовідносин з покупцями і кон'юнктури ринку в момент укладання угоди. В наш час в практиці міжнародної торгівлі використовується близько 20 різних видів знижок [1]: кількісні знижки, бонусні знижки, прогресивні, знижка «сконто», сезонні знижки, дилерські, функціональні (торговельні) знижки, пільгові, приховані, спеціальні знижки, трансфертні, клубні знижки, експортні знижки, фінальні.

Розглянемо представлену систему знижок ТОВ «Еспресо Венд»: дрібнооптовий заказ (до 39 999 грн.) - знижки нема, при середньооптовому (від 40 000 - 119 999 грн.) - 2%, при великооптовому заказі (від 120 000 грн.) - 4%.

Головне завдання, це продумати умови, які будуть вигідні клієнтам конкурентів. Більш низькі ціни запропонувати фірма не може, але високу якість товару, подарунки та інші системи лояльності

гарантовано. Також звернемо увагу на те, що добре систематизована система знижок на товар діє в позитивний для фірми бік, бо впливає на клієнтів на психологічному рівні. Отримувати знижку приємніше, а ще приємніше бачити можливість її збільшення.

Фірма вже використовує бонусний вид знижки. Було запропоновано більш гнучку політику знижок, що буде гармонічно працювати з основними, тим самим збільшуючи товарообмін фірми та вдосконалити існуючу систему знижок, яка буде працювати для кожного клієнта фірми, незалежно від терміну співпраці.

Запропонована система знижок ТОВ «Еспресо Венд» на каву, молоко та молочні продукти, шоколадні та кондитерські цукрові вироби: дрібнооптовий заказ (до 40 999 грн.) - знижки нема, при середньооптовому (від 41 000 - 99 999 грн.) - 4%, при великооптовому заказі (від 100 000 грн.) - 6%.

Система знижок ТОВ «Еспресо Венд» на чай та інші непродовольчі товари: дрібнооптовий заказ (до 499 999 грн.) - знижки нема, при середньооптовому (від 500 000 - 999 999 грн.) - 4%, при великооптовому заказі (від 1 000 000 грн.) - 6%.

Було розроблено систему спеціальних знижок для привілейованих клієнтів, з якими фірма співпрацює протягом певного періоду часу. Ця знижка додається до основної знижки в залежності від статусу заказу: термін співпраці півроку - 3%, 1-2 роки - 5%, 3-5 років - 9%.

Також організували спеціальну акцію для клієнтів конкурента - при здачі дисконтної картки запропонувати свою і знижку на придбання товарів і використання послуг. Нараховуватиметься півроку співпраці та знижка в залежності від статусу, який був у клієнта раніше у конкурентів: «дрібні» - 2%, «середньомасштабні» - 3%, VIP - 4%.

Наприклад, вихідна ціна товару (кави)- 129,9 грн., замовлення на 1824 шт., у результаті отримаємо 236 937,6 грн. Наш клієнт при оформленні такого заказу (великооптовий) отримає знижку 6% та оплачує 222 721,3 грн.. Клієнт-конкурент, що має VIP статус та працює з фірмою півроку, отримуватиме знижку в розмірі 13% та оплачує 206 135,7 грн..

При використанні нової системи знижок наш клієнт економить – 14 216,3(грн.), «новий» - 30 801,9(грн.). В даному випадку новий клієнт використав наші послуги завдяки вигідній для нього знижці, тому розрахуємо можливий прибуток – $129,9 * 0,2 * 1824 = 47 387,5 - 30 809,9 = 16 577,6$ (грн.). Наш постійний клієнт економить 14 216,3 грн., але при цьому фірма отримує – $47 387,5 - 14 216,3 = 33 171,2$ (грн.). Разом становить – 49 748,8 (грн.). Завдяки залученню нових клієнтів фірма зможе покрити знижку постійних, а також примножити прибуток на 2 361,3 (грн.) більше очікуваного. Розрахунки велися без урахування єдиного соціального внеску.

Наприклад, вихідна ціна товару (чай) - 29,20 грн., замовлення на 50 000 шт., у результаті отримаємо 1 460 000 грн. Наш клієнт при оформленні такого заказу (великооптовий) отримає знижку 6% та оплачує 1 372 400 грн.. Клієнт-конкурент, що має VIP статус та працює з фірмою півроку, отримуватиме знижку в розмірі

13% та оплачує 1 270 200 грн..

При використанні нової системи знижок наш клієнт економить – 87 600 (грн.), «новий» - 189 800 (грн.). В даному випадку новий клієнт використав наші послуги завдяки вигідній для нього знижці, тому розрахуємо можливий прибуток – $29,2 * 0,2 * 50\ 000 = 299\ 000 - 189\ 800 = 109\ 200$ (грн.). Наш постійний клієнт економить 87 600 грн., але при цьому фірма отримує – $299\ 000 - 87\ 600 = 211\ 400$ (грн.). Разом становить – 320 600 (грн.).

Якщо фірма збільшить обсяг продажів на 40% за рахунок нових клієнтів (30%) та своїх (10%). На момент 2013 року клієнтів фірми становило 30 осіб (об'єм продаж від реалізації кави (зернова) – 110 853 шт. по середній ціні 129,9 грн. за шт.) Очікуване збільшення – $110\ 853 * 0,1 = 11\ 086$ (шт.) за рахунок своїх клієнтів, та $110\ 853 * 0,3 = 33\ 256$ (шт.) за рахунок фірм-конкурентів.

Отже, даний захід сприяє підвищенню попиту на послуги ТОВ «Еспресо Венд» і реалізації стратегії підприємства по розширенню частки ринку та отримання прибутку.

Висновок. Існування великої кількості методів визначення ціни дають можливість фірмі знайти для себе найбільш оптимальні та згодом збільшити завдяки цьому прибуток. Були вибрані методи непрямого ціноутворення орієнтовані на попит. В результаті введення нової цінової політики, а саме запропонування певної системи знижок, фірма збільшила свій дохід та здобула нових клієнтів. Орієнтація на попит дала можливість за допомогою ціннісного методу допомогти споживачеві зрозуміти значущість товару саме для нього.

Неможливо, використавши лише один метод, досягти збільшення прибутку. Треба вибрати декілька оптимальних для даного типу ринку та тільки тоді намагатися досягати поставлених цілей. При розвинутій конкуренції значенням прибутку

досягається не тільки мета підприємництва, але й задоволення суспільних потреб. Для визначення ефективності роботи підприємства необхідно зіставити результати (у даному випадку прибуток) з витратами або ресурсами, які забезпечили ці результати. Фірма, що встановила нову політику ціноутворення, завдяки залученню нових клієнтів отримує прибуток, який покриває знижки та дає змогу завойовувати ринок кави.

Розглянувши усі методи ціноутворення, можна зробити висновок, що найбільш ефективними є непрямі методи визначення ціни. Вони допомагають фірмі прислухатися до споживача та максимально догодити йому, збільшивши при цьому свій прибуток.

Список літератури: 1. Андреева О.Д. Маркетинг: технологія бізнесу. – К.: Либідь, 2006. – 345 с. 2. Афонін А. С. Ціноутворення в бізнесі. – К.: МАУП, 2005. – 234 с. 3. Бинштот Ф. И. Ціноутворення. – К.: Либідь, 2007. – 187 с. 4. Васильєва Р. Є. Козлова Л. І. Формування ціни в ринкових умовах. – К.: МІСТ, 2007. – 323 с. 5. Денисова І.П. Управління витратами та ціноутворення. – М.: 2006. – 286 с. 6. Котлер Ф. Основи маркетингу. – М.: Прогресс, 2008. – 567 с. 7. Кругляк А. П. Економічний аналіз підприємств. – Хмельницький: Хмельницький державний університет, 2004. – 420 с. 8. Слепньова Т. А., Яркін Е.В. Ціни й ціноутворення: Навчальна допомога. – М.: Інфра - М, 2001. – 221 с. 9. Терехін К. К. Важливий фактор – ціна // Консультант. – 2007. – 25 с. 10. Шуляк П. Н. Ціноутворення. – М.: ІНФРА - М, 2006. – 398 с.

Bibliography (transliterated): 1. Andreeva A.D. Marketing: the technology business. - Kyiv.: Lybid, 2006. - 345 p. 2. A. Afonin Pricing in business. - Kyiv.: AIDP, 2005. - 234 p. 3. Bynshtok F. I. pricing. - Kyiv.: Lybid, 2007. - 187 p. 4. R. Vasileva E. Kozlov, L.I. Formation of prices in market conditions. - Kyiv.: BRIDGE, 2007. - 323 p. 5. Denisov I.P. Upravlinnya costs and pricing. - Moscow.: 2006. - 286 p. 6. F. Kotler Principles of Marketing Moscow.: Progress, 2008. - 567 p. 7. Logs A.P. Economic analysis of companies. - Khmelnytsky, Khmelnytsky State University, 2004. - 420 p. 8. Slepneva T.A, Yarkyn E.V. Prices and pricing: Training aid. -Moscow.: Infra - M, 2001. - 221 p. 9. Terehin K.K. Important factor - price // Consultant. - 2007. - 25 p. 10. Shuliak P.N. Pricing. - Moscow.: Infra - Moscow, 2006. - 398 p.

Надійшла (received) 19.05.2015

Васильцова Світлана Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри Економіки та маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (057) 707-65-26; e-mail: svetifom@gmail.com

Vasytsova Svetlana Aleksandrovna – Candidate of Economics Sciences (Ph. D.), Associate Professor of Economics and Marketing, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", tel.: (057) 707-65-26; e-mail: svetifom@gmail.com

Леус Тетяна Андріївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (093) 473-36-49; e-mail: leus_20@mail.ru

Leus Tatyana Andreevna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 473-36-49; e-mail: leus_20@mail.ru

Музыка Денис Олегович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 498-01-73; e-mail: den.muzya@gmail.com

Muzyka Denys Olegovich – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 498-01-73; e-mail: den.muzya@gmail.com

Е. И. КОЛОТЮК, Т. С. КАЛАШНИК, Л. А. РЯЗАНОВА

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

Раскрыты актуальные вопросы современных проблем состояния рынка труда в Украине, а также рассмотрены подходы к их статистическому изучению. Выполнен анализ литературы, где определены понятия рынка труда в общем, занятости, безработицы, основные показатели для их количественной характеристики. Так же выполнен статистический анализ динамики занятости населения, конъюнктуры спроса и предложения рабочей силы и нагрузки на рабочие места по стране в целом и в региональном аспекте. Сделаны выводы о текущем состоянии рынка труда Украины, а также возможных мер по предотвращению безработицы.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработицы, спрос, предложение, трудоспособное население, рабочая сила.

Вступ. Проблемы состояния рынка труда, занятости и безработицы исключительно актуальны для украинской экономики. В условиях переходной экономики эти проблемы очень остро проявляются. В связи с нестабильной ситуацией в стране, политическим и экономическим кризисом проблемы занятости и безработицы в экономическом плане в нашей стране не рассматривались.

Теоретико-методологические вопросы и аспекты статистического анализа и учета численности занятых и безработных в Украине имеют высокую значимость, так как добровольное или вынужденное движение рабочей силы означает постоянный, непрерывный переход безработных из числа экономически активного населения в совокупность занятых и наоборот. Интенсивность и направленность данного процесса никогда не остаются незамеченными не только украинскими гражданами, но и мировым сообществом.

Анализ литературы. Рынок труда – это общественно-экономическая среда, в которой формируются рыночные отношения движения рабочей силы, а также сфера формирования спроса и предложения, которые устанавливают объем занятости и уровень оплаты труда. Субъектами рынка труда выступают наемные работники, предприятия, государство, а также профсоюзы. Спрос на труд формируют, как правило, предприятия, исходя из производительности и труда и ставки заработной платы. Предложение предоставляет экономически активная часть населения страны.

Рынок труда базируется на определенных принципах: взаимозаменяемость факторов производства; рациональное поведение экономических субъектов; ориентация субъекта на реальную заработную плату; номинальность заработной платы; конкуренция на рынке труда.

Рынок труда выполняет две основные функции: экономическую и социальную. Экономическая функция заключается в оптимальном привлечении и использовании человеческого труда. Социальная функция – обеспечение определенного уровня доходов людей и нормального воспроизводства способностей работников. Эффективность экономики зависит от оптимальности процесса функционирования системы рынка труда.

На динамику рынка труда влияет множество

факторов. К таким факторам относятся: демографические, природно-климатические и географические, миграционные, экономические, законодательные, организационно-управленческие и социальные факторы.

Термин «занятость» характеризует участие экономически активного населения в трудовой деятельности, которая связана с удовлетворением его потребностей (личных и общественных) и приносит ему трудовой доход. Различают также понятие полной занятости. Полная занятость представляет собой достаточное количество рабочих мест для всего трудоспособного населения и практическое отсутствие продолжительной безработицы.

Занятость создает необходимые предпосылки эффективного использования трудового потенциала общества, определяет уровень жизни и благосостояния людей. К числу занятых относятся лица старше 16 лет, а также лица младших возрастов, которые выполняют работу по найму за вознаграждение. Как социальная проблема занятость играет важную роль в формировании и развитии профессиональных возможностей всего населения, в становлении и раскрытии его личности. Напротив, безработица негативно влияет на уровень жизни человека и его семьи.

Безработица несет за собой не только бедность значительным слоям населения, но и духовную, моральную, нравственную деградацию людей. Поэтому решение проблемы занятости населения стоит в числе важнейших и первоочередных задач в стране. При этом методы статистики являются основным инструментом анализа сложившейся ситуации на рынке труда Украины.

Безработицей называется социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не может применить свою рабочую силу в производстве товаров и услуг.

К безработным относится экономически активное население, которое в рассматриваемый период времени не трудоустроено.

Согласно Закону Украины «О занятости населения», безработными считаются граждане трудоспособного возраста, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости, ищут работу и готовы к ней приступить.

Точки зрения на причины безработицы. Одной из

важнейших причин является недостаточный спрос на рабочую силу. Государство должно брать на себя ответственность по борьбе с безработицей, повышать государственные доходы или снижать налоги, а также самостоятельно повышать объем спроса на рабочую силу. Следующей причиной может выступать негибкость рынка труда, что характеризуется несоответствием потребностей работодателей и людей, которые ищут работу. Также появление безработицы может осуществляться за счет завышенных требований самих работников, которые они предъявляют работодателям (например, желаемый уровень заработной платы). Наемные работники, не согласные работать за предлагаемую заработную плату, сами выбирают состояние безработицы.

В современной экономической литературе признается, что рыночная экономика не способна ликвидировать безработицу, поэтому большинство авторов предлагают рассматривать полную занятость как занятость населения при наличии естественного уровня безработицы. Допустимым уровнем безработицы считается 3-6%.

В научной и учебной литературе занятость рассматривается в узком и широком смысле. В узком смысле занятостью является деятельность по найму, приносящая регулярный доход; служебное подчинение лиц. В широком смысле занятость – это все виды общественно-полезной деятельности граждан, которая приносит заработок (трудовой доход).

Статистикой разработаны специальные показатели для количественной характеристики занятости населения, которые делятся на две группы: абсолютные и относительные.

Абсолютные отображают экономический потенциал, возможности страны в дальнейшем развитии, так как занятое население является основным элементом.

К абсолютным показателям занятости населения относятся: численность занятых в экономике; распределение занятых по отраслям экономики, полу, возрасту, уровню образования и т. д.; численность лиц трудоспособного возраста, занятых в экономике и др.

Относительные показатели занятости характеризуют степень вовлечения в экономику населения и его отдельных групп. Они охватывают такие показатели, как коэффициент занятости населения, коэффициент занятости трудовых ресурсов, коэффициент занятости населения трудоспособного возраста, коэффициент занятости трудоспособных в трудоспособном возрасте и др.

Для объективной оценки ситуации на рынке труда принято применять относительные показатели и абсолютные показатели численности различных категорий участников рынка.

Для обширного и всестороннего анализа рынка труда занятость изучается не только по всему населению в целом, но и по отдельным секторам экономики, видам экономической деятельности, возрастным и половым группам, социальному статусу, образованию и профессиональной принадлежности, а

также отдельно по регионам.

Цель. Целью данной научной статьи является исследование рынка труда Украины, уяснение понятия рынка труда, занятости и безработицы, положения рынка труда в Украине, статистический анализ процессов занятости и безработицы.

Метод исследования. По данным Государственной Службы Статистики Украины за период 2010–2015 гг. (данные за 2015 г. являются квартальными и отображены на конец периода – январь-июнь) был проведен анализ численность занятого населения. В период 2010-2013 гг. ежегодно занятость увеличивалась в среднем на 0,4 %. А в 2014 г. по сравнению с 2013 г. численность занятого населения Украины сократилась на 6,4% и составила 1240,9 тыс. чел. Даная тенденция сложилась в связи с резким ухудшением социально-политической ситуации в стране (рис. 1).

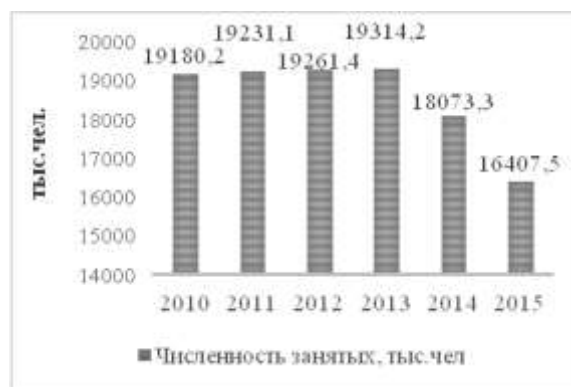


Рис. 1 - Динамика занятости в Украине за период 2010-2015 гг.

На сегодняшний день спрос со стороны работодателя существенно ниже предложения.

Но, несмотря на сложившуюся ситуацию, украинский рынок труда постепенно оживает. Рынок начинает постепенно выходить из кризиса - спрос на рабочую силу постепенно восстанавливается. По данным статистики кадровых и рекрутинговых агентств, количество новых вакансий перестало снижаться, а по ряду специальностей наблюдается устойчивый рост. Если в начале года на одну вакансию приходилось 5,8 резюме, то к июлю соотношение снизилось до 4,5 (данные Нн.ua). Позитивную тенденцию подтверждают данные Государственной Службы Статистики Украины, до середины 2015 года количество зарегистрированных безработных снизилось на 18%.

Тем не менее, потребности работодателей распределены неравно - предложение специалистов разных сфер деятельности превышает спрос на них, в то время как рабочие специальности в дефиците. Проведенный анализ показывает, что спрос на рабочую силу за период 2010-2014 гг. уменьшается, но в 2015 году наблюдается незначительное увеличение показателя. Нагрузка на одно рабочее место за период 2010-2015 гг. приобрела негативный характер. (рис.2).



Рис. 2 - Спрос и предложение рабочей силы на рынке труда Украины за период 2010-2015 гг.

По данным Государственной Службы статистики Украины на протяжении 2015 г. (данные являются квартальными и отображены на конец периода – январь-июнь) уровень занятости в региональном аспекте был неоднородным. Максимальное значение показателя наблюдается в Днепропетровской и

Харьковской областях, что составило 1499,2 тыс. чел. и 1219,9 тыс. чел. соответственно. Минимальным значением показателя обладают Луганская и Черновицкая области, что в абсолютном значении составило 309,5 тыс. чел. и 364,7 тыс. чел. соответственно (рис. 3).

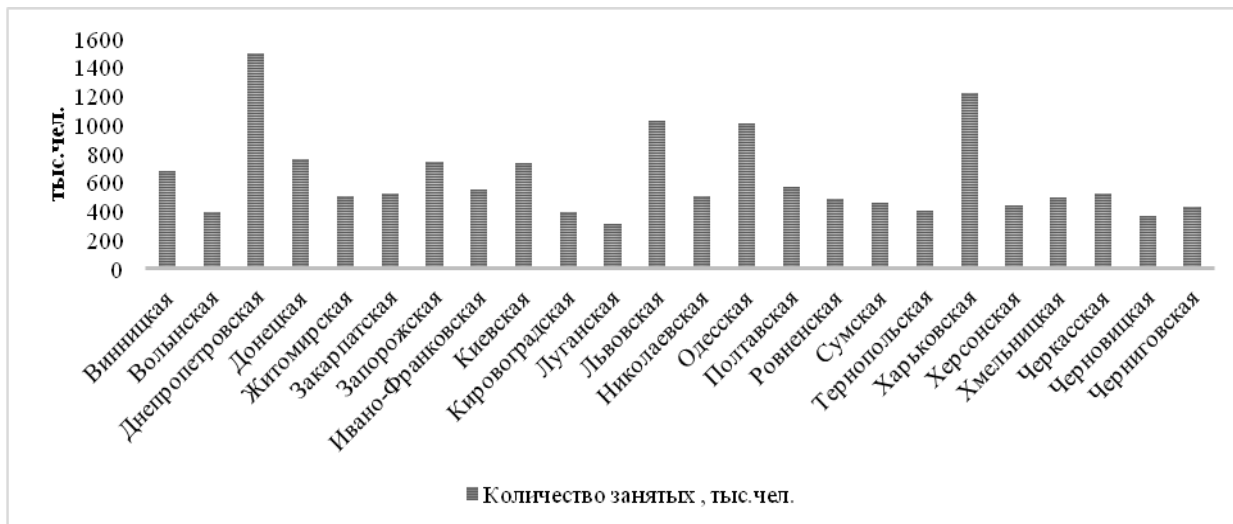


Рис.3 - Уровень занятого населения в Украине за 2015 г.

Сложившиеся политические, социальные и экономические процессы в Украине являются фундаментом и причиной возникновения актуальности миграции граждан из небезопасных районов, где нет возможности вести активную трудовую деятельность. И в виду этого с 2014 года статистические данные по рынку труда в оккупированных территориях и части зоны проведения антитеррористических операций могут быть не точными или отсутствовать.

Выводы. Основываясь на результатах проведенного анализа можно сделать вывод, что в

условиях нестабильной экономики, упадка промышленности и сложной социально-политической ситуации в стране, наблюдается снижение уровня занятости населения.

Для предотвращения этого необходимо проводить систему мер: развитие разветвленной системы государственной службы занятости, профессиональной ориентации, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров; государственную поддержку нетрадиционным сферам занятости (например, надомничества); регулирования возможности трудоустройства за рубежом,

присоединение Украины к международному рынку труда, предоставление квот рабочим местам для представителей наиболее уязвимой групп на рынке труда и другие мероприятия по снижению уровня безработицы.

Механизмом социальной помощи безработным предусмотрены различные виды компенсации при потере работы; особые гарантии работникам, попавшим под сокращение штатов; стипендии на время профессиональной подготовки и переподготовки; выплаты помощи по безработице.

По данным Государственной службы статистики Украины, уровень безработицы населения в возрасте 15-70 лет, определенный по методологии Международной организации труда, в Украине в среднем вырос с 7,2% (2013) до 9,3% (2014) экономически активного населения. Среди лиц трудоспособного возраста уровень безработицы вырос с 7,7% до 9,7%. Численность безработных в среднем за 2014 по сравнению с соответствующим периодом 2013 года, увеличилась на 300 тысяч человек и составила чуть больше 2 миллионов. Как заявил председатель Государственной службы занятости, в соответствии с прогнозными показателями, официальный уровень безработицы к концу 2015 года достигнет показателя 11,5%. Тенденция к увеличению уровня безработных влечет к росту уровня социальной напряженности в обществе, ухудшению криминогенной ситуации.

Список литературы: 1. Данные Государственной службы статистики Украины. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ukrstat.org>. 2. Рябой С.А. Проблемы, тенденции и пути уменьшения безработицы в Украине // Экономика и государство - 2006. - 345 с. 3. Бочарова И. Ю. Снижение длительной безработицы и программы профилирования / И. Ю. Бочарова // Региональная

экономика: теория и практика. - 2010г. - № 25. - С.64. 4. Україна – 2015: Національна стратегія розвитку// Громадсько - політичне об'єднання Української форум. - К: 2008. 5. Петрова Т. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії // Україна:аспекти праці. – 2006. - № 2 – С. 2 – 7. 6. Юрченко В.В., Романишин В.О. Ринок праці України: сучасний стан та шляхи реформування // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 6 (36). - С. 214-219. 7. Волкова О.В. Ринок праці: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 624 с. 8. Закон України «Про зайнятість населення». - К.: Парламентське видавництво, 2005. - 48 с. 9. Пустовойт О. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України // Економіка України. - 2008. - № 5. - С. 24-37. 10. Башук Л. Експериментальне вибіркове дослідження та соціально-психологічний аналіз поведінки безробітної молоді з питань трудової мотивації // Україна: аспекти праці. - 2008. - № 3. - С. 13-18.

Bibliography: 1. Danye Gosudarstvennoj sluzhby statistiki Ukrainy. Jelektronnyj resurs. Rezhim dostupa: <http://ukrstat.org>. 2. Rjaboj S.A. Problemy, tendencii i puti umen'shenija bezraboticy v Ukraine // Jekonomika i gosudarstvo - 2006. - 345 s. 3. Bocharova I. Ju. Snizhenie dlitel'noj bezraboticy i programmy profilirovanija/ I. Ju. Bocharova // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. – 2010g. – No. 25. – S.64. 4. Ukrainyina – 2015: Nacional'na strategiya rozvy'tku// Gromads'ko-polity'chne ob vednannya Ukrayins'kij forum. – Kyiv: 2008. 5. Petrova T. Ry'nok osvithnix poslug i ry'nok praci: problemy vzayemozv'yazku ta vzayemodiyi // Ukrayina:aspekty` praci. – 2006. – No. 2 – S. 2 – 7. 6. Yurchenko V.V., Romany'shy'n V.O. Ry'nok praci Ukrayiny': suchasnyj stan ta shlyaxy reformuvannya // Aktual'ni problemy` ekonomiky`. - 2004. - No. 6 (36). - S. 214-219. 7. Volkova O.V. Ry'nok praci: Navchal'nyj posibny'k. - Kyiv: Centr uchbovoyi literatury`, 2007. - 624 s. 8. Zakon Ukrayiny` «Pro zainyatist` naseleennyja». - Kyiv: Parlaments'ke vy`davny`cztvo, 2005. - 48 s. 9. Pustovoit O. Efektyvnist` modeli rozvy'tku vnutrishn'ogo ry'nku Ukrayiny` // Ekonomika Ukrayiny`. - 2008. - No. 5. - S. 24-37. 10. Bashuk L. Ekspery`mental'ne vy`birкове doslidzhennya ta social'no-psy`xologichny`j analiz povedinky` bezrobitnoyi molodi z py`tan` trudovoyi moty`vaciyi // Ukrainyina: aspekty` praci. - 2008. - No. 3. - S. 13-18.

Надійшла (received) 19.05.2015

Колотюк Елена Ивановна – ассистент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», ассистент кафедры Организации производства и управления персоналом; тел.: (097) 274-26-84; e-mail: kolotuk@rambler.ru

Kolotiuk Olena Ivanovna – assistant, Nacional'nyj tehniceskij universitet «Har'kovskij politehnicheskij institut», assistant at the Department of the Organization of production and management personnel; tel.: (097) 274-26-84; e-mail: kolotuk@rambler.ru

Калашник Татьяна Сергеевна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (096) 796-79-39; e-mail: tanya.kalashnik94@gmail.com.

Kalashnyk Tetiana Sergeevna – Nacional'nyj tehniceskij universitet «Har'kovskij politehnicheskij institut», student; tel.: (096) 796-79-39; e-mail: tanya.kalashnik94@gmail.com.

Рязанова Лариса Анатольевна - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (050) 953-14-54; e-mail: larisaryazanova20@gmail.com.

Riazanova Larisa Anatol'evna - Nacional'nyj tehniceskij universitet «Har'kovskij politehnicheskij institut», student; tel.: (050) 953-14-54; e-mail: larisaryazanova20@gmail.com.

С.В. ГЛУХОВА, Ю.С. ЩЕБЕТЕНКО

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено наукові позиції вчених щодо сутності персоналу підприємства, що дозволило здійснити їх систематизацію за певними функціональними ознаками, в результаті чого виділено відповідні змістові підходи. У результаті компаративного аналізу визначених підходів уточнено сутність поняття «персонал» підприємства та його економічний зміст. На основі аналізу класифікаційних ознак персоналу підприємства здійснено узагальнення його основних видів та зроблено відповідні висновки щодо функцій та ролі персоналу на підприємстві.

Ключові слова: Персонал, підходи, аналіз, метод, трудові ресурси, кваліфікація, ефективність, прибуток.

Вступ. Для будь-якої організації, незважаючи на вид діяльності, власності, обсяги виробництва та інші фактори господарюючого суб'єкту, велике значення має персонал, який вирішує поставлені завдання і сприяє наближенню до кінцевої мети діяльності підприємства - отримання прибутку.

Вмілий облік, планування, формування та управління трудовими ресурсами на підприємстві - одна з найбільш важливих завдань керівників організацій, так як саме від якості персоналу, рівня мотивації і умов праці багато в чому залежить продуктивність праці і, в кінцевому рахунку, - ефективність роботи підприємства. Країни з розвинутою економікою мають великий досвід з даного питання, на основі якого сформовані методи і системи управління персоналом.

Враховуючи світовий досвід, особливості української економіки та менталітету виявляються методи вдосконалення та управління трудовими ресурсами підприємства. Основою будь-якої організації і її головним багатством є люди. При цьому людина стає не тільки ключовим і найціннішим „ресурсом” організації, але і найкоштовнішим. Якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості фірми і є однією з найважливіших сфер створення конкурентних переваг. Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди; їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує непересічна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства, організації.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх факторів (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо). Вплив останніх конкретизується у таких параметрах макроекономічного характеру, як: чисельність активного(працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропозиція робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу ці характеристики обумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів.

Відомо, що основними факторами виробництва на підприємстві є: засоби праці, предмети праці та персонал. Основна роль на підприємстві належить персоналу. Саме від нього залежить, наскільки ефективно використовуються на підприємстві засоби виробництва і наскільки успішно воно працює в цілому. Персонал є найважливішою складовою діяльності будь-якого підприємства.

Саме персонал підприємства, будучи невичерпним резервом підвищення ефективності діяльності його діяльності підприємства, є основою стратегічного потенціалу підприємства, впливає на його конкурентоспроможність, визначає напрями подальшого розвитку.

На даний час використовуються різноманітні категорії і поняття, які ототожнюються з поняттям «персонал підприємства», проте соціально-економічне значення яких не враховує тенденції розвитку науки і практики управління в умовах становлення ринкової економіки. Тому в даній роботі було приділено увагу аналізу сучасних підходів до визначення сутності поняття «персонал підприємства», а також його роль на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорію «персонал» можна розглядати з двох точок зору: значущості людського фактору та кількісного вимірювання даної категорії.

З точки зору людського фактору вирізняють три підходи до визначення персоналу [3].

Перший розглядає персонал як витрати, що підлягають скороченню. Адміністративна система управління, яка формально визнала роль людського фактору, насправді відкидала його змістовність, базувалась на принципах безкорисливого підпорядкування, що у підсумку призвело до відчуження особистості від інтересів і цілей виробництва. Перехід на економічні методи управління показав, що вони не можуть бути використані без активізації людського фактору [8].

Другий підхід розглядає персонал як ресурс, котрим потрібно грамотно керувати, створюючи умови для його розвитку, вкладати в нього кошти [10].

Третій підхід визначає персонал як процес. Розвиток НТП приводить до циклічного оновлення

всіх факторів і елементів виробництва. В таких умовах необхідно звести до мінімуму нереалізовані можливості робочої сили. Люди є одночасно і основним фактором, і основною перешкодою змін. Здатність до змін пов'язана з більш високим рівнем освіти кваліфікації, більш широкою спеціалізацією, здатністю перенавчатися, рівнем творчості й інноваційності співробітників [1].

Низка вчених [9] характеризують наступні визначення: І. О. Сафронов під персоналом підприємства розуміє «основний склад кваліфікованих робітників підприємства, фірми, організації». Н. А. Волгін, Ю. Г. Одегов та ін. під персоналом розуміють ту частину робітників, «яка володіє професійною здатністю до праці, тобто має спеціальну підготовку».

Постановка задачі. Метою статті є уточнення сутності поняття «персонал підприємства» та його основних видів. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: проаналізовано наукову думку щодо визначення персоналу підприємства, систематизовано основні підходи до трактування категорії «персонал», узагальнено класифікаційні ознаки видів персоналу на підприємстві.

В процесі дослідження використано методи аналізу й синтезу, наукового узагальнення, системного й комплексного підходів.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення наукових підходів щодо сутності поняття персонал дозволило систематизувати основні позиції за певними ознаками та здійснити їх подальший компаративний аналіз (Таблиця 1.1)

В залежності від виду трудової діяльності та характеру виконуваних робітниками функцій персонал підрозділяється на наступні основні категорії: промислово-виробничий і непромисловий (невиробничий) персонал, інженерно технічні робітники, службовці, молодший обслуговуючий персонал [7].

Представлені категорії складають цілісне поняття «персонал» на основі головної ознаки – наявності спеціальної та професійної підготовки.

Таким чином, проведений аналіз виявив відсутність єдиної позиції щодо трактування персоналу підприємства. З позиції логіко-змістовного підходу щодо розуміння даної категорії, а також комплексного та системного підходів, автор пропонує наступне визначення персоналу: персонал підприємства – особовий склад кваліфікованих робітників підприємства, фірми або організації, які володіють професійною здатністю до праці, тобто мають спеціальну підготовку та потребують грамотного управління і створення умов для їхнього розвитку, а також здатні до змін відповідно до розвитку інших факторів і елементів виробництва.

Співвідношення між окремими групами працівників підприємства утворює структуру

персоналу. Тому дослідження цих взаємозв'язків є важливою складовою сутності персоналу.

Залежно від ознаки, покладеної в основу класифікації персоналу, можна розрахувати різні види структури (соціальна, професійна, кваліфікаційна, статеві, вікова, за стажем роботи та ін.). В теорії управління [10] існують різні підходи до класифікації персоналу залежно від професії та посади робітника, рівня управління, категорії робітників.

Базовою є класифікація по категоріях робітників, запропонована в 80-х роках. Ця класифікація передбачає виділення двох основних частин персоналу за участю в процесі виробництва: робочі та службовці.

Таблиця 1 - Систематизація підходів до визначення категорії «персонал»

Функціональна ознака	Підходи	Зміст категорії персонал
Значимість людського фактору.	Витратний	Розглядає персонал як витрати, що підлягають скороченню.
	Ресурсний	Розглядає персонал як ресурс, котрим потрібно грамотно керувати, створюючи умови для його розвитку, вкладати в нього кошти.
	Провесно-орієнтований	Визначає персонал як процес змін та оновлення всіх факторів та елементів виробництва.
Кількісне вимірювання.	Структурний	І.О. Сафронов під персоналом підприємства розуміє «основний склад кваліфікованих робітників підприємства, фірми, організації».
	Кваліфікаційний	Н.А. Волгін, Ю. Г. Одегов та ін. під персоналом розуміють ту частину робітників, «яка володіє професійною здатністю до праці, тобто має спеціальну підготовку»

Робочі, або виробничий персонал, здійснюють трудову діяльність у матеріальному виробництві з переважною долею фізичної праці. Вони забезпечують випуск продукції, її обмін, збут і сервісне обслуговування.

Виробничий персонал можна розділити на дві складаючі частини:

- основний персонал: робочі, переважно зайняті випуском продукції ;
- допоміжний персонал — робочі, переважно зайняті в заготівельних обслуговуючих цехах підприємства.

Результатом праці виробничого персоналу є продукція у речовій формі (будівлі, автомобілі, телевізори, меблі, продукти харчування, одяг та ін).

Службовці, або керівний персонал, здійснюють свою трудову діяльність у процесі керування виробництвом із переважною долею розумової праці. Вони зайняті переробкою інформації з використанням технічних засобів керування. Основним результатом їх трудової діяльності є вивчення проблем керування, створення нової інформації, зміна її складу та форми, підготовка управлінських рішень, а після вибору керівником найбільш ефективного варіанта — реалізація та контроль виконання рішень. Керівний персонал поділяється на дві основні групи: керівники та спеціалісти. Принципова відміна керівників від спеціалістів полягає в юридичному праві прийняття рішень та наявності в підпорядкуванні інших робітників. Залежно від масштабу керування розрізняють лінійних керівників, відповідальних за прийняття рішень за всіма функціях керування, та функціональних керівників, реалізуючих окремі функції керування. Крім того, розрізняють керівників вищого рівня керування підприємством (директор та його заступники), середнього рівня (начальники цехів і підрозділів) та нижчого рівня (начальники ділянок, майстри). Спеціалістів підприємства можна розподілити на три основні групи залежно від результатів їх праці:

- функціональні спеціалісти керування, результатом діяльності яких є управлінська інформація (референти, економісти, бухгалтери, фінансисти, маркетологи та ін.);
- спеціалісти — інженери, результатом діяльності яких є конструкторсько-технологічна або проектна інформація в галузі техніки та технології виробництва (технологи, інженери, конструктори, будівельники, проектувальники та ін.);
- службовці — технічні спеціалісти (машиністи, оператори, кур'єри, ліфтери, комірники, офіціанти та ін.), які виконують допоміжні роботи в керівницькому процесі.

Професія і кваліфікація – основні якісні ознаки індивідуальної робочої сили. Професійна та кваліфікаційна структура – основні якісні ознаки

персоналу підприємства. Професійна структура – це частки груп працівників певних професій у загальній кількості співробітників підприємства, виражені у відсотках. Зрушення в професійній структурі працівників підприємства визначаються змінами, що відбуваються в характері і змісті праці під впливом науково-технічного прогресу, що обумовлює появу нових і відмирання старих професій, ускладнення і зміну функціонального змісту трудових операцій.

Кваліфікаційна структура – це процентне співвідношення груп працівників різних рівнів кваліфікації в загальній чисельності персоналу. Зміни кваліфікаційної структури визначаються якісними змінами в трудовому потенціалі підприємства (набуття вмінь, знань, навичок) і відображають передусім зміни в індивідуальних характеристиках робочої сили. За рівнем кваліфікації робітники поділяються на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані і некваліфіковані. Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

Зазвичай кваліфіковану структуру визначають окремо для різних категорій персоналу, оскільки їм притаманні різні кваліфікаційні ознаки. Наприклад, кваліфікаційна структура робітників промислового підприємства визначається процентними частками груп робітників різних розрядів у загальній кількості робітників; кваліфікаційна структура наукової організації – частками спеціалістів, що мають наукові ступені кандидатів та докторів наук тощо.

Вікова структура – персоналу характеризується часткою працівників відповідного віку в їх загальній чисельності. При вивченні вікового складу застосовуються такі групування : 16, 17, 18, 19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-59, 60-64, 65 і старші.

Соціальна структура персоналу підприємства – це кількісне співвідношення між різними категоріями працівників, що розрізняються за характером трудових функцій. Згідно з Державним класифікатором професій (класифікатор професій ДК 003-95) персонал поділяється на п'ять категорій: керівники; професіонали; фахівці; технічні службовці; робітники.

Таким чином, незважаючи на широкий спектр підходів до класифікації персоналу, слід відзначити, що кожен з них має економічний зміст та логіко-змістовну складову. При цьому слід зазначити, що за своїм змістом усю сукупність можна поділити на домінуючі класифікаційні ознаки (виробнича, професійно-кваліфікаційна) та другорядні (соціальна, вікова тощо).

Тому вважаємо доцільним здійснити їх узагальнення (табл. 2) з метою подальшого якісного

та структурного аналізу, який буде покладено в основу подальших досліджень.

Таблиця 2 – Узагальнення підходів до класифікації персоналу

Класифікаційний підхід	Джерело	Види персоналу
Виробничий	Теорія управління.	Робочі та службовці.
Професійно-кваліфікаційний	Теорія управління.	Висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані і некваліфіковані.
Статева структура	Теорія управління.	Чоловічий, жіночий, комбінований.
Вікова структура	Теорія управління.	16–19, 20–24, 25–29, 30–34, 35–39, 40–44, 45–49, 50–54, 55–59, 60–64, 65 і старші
Соціальна структура	Державний класифікатор професій (класифікатор професій ДК 003-95)	Керівники, професіонали, фахівці, технічні службовці, робітники.

Висновки. Таким чином, визначення персоналу з позиції комплексного підходу з урахуванням усієї сукупності класифікаційних

ознак дозволить підприємству приймати більш обґрунтовані та змістовні управлінські рішення сфері кадрової політики, що сприятиме підвищенню ефективності роботи персоналу та підприємства в цілому.

Список літератури: 1. Покривний С.Ф. Економіка підприємства. – К.: Либідь, 2006. – 345 с. 2. Ковкін Г.Я., Синиця Л. М. Організація виробництва. – К.: МАУП, 2005. – 234 с. 3. Гавкалова Н. М. Менеджмент персоналу. – К.: Либідь, 2007. – 187 с. 4. Маркова Р.Є., Козлова Л. І. Людський капітал. – К.: МІСТ, 2007. – 323 с. 5. Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. Стратегічний кадровий менеджмент. – М.: 2006. – 286 с. 6. Маслов А.В. Управління персоналом підприємства. – М.: Прогресс, 2008. – 567 с. 7. Михайлова Л. І. Управління персоналом. – Хмельницький: Хмельницький державний університет, 2004. – 420 с. 8. Шикиня С. В. Управління персоналом сучасної організації. – М.: Інфра - М, 2001. – 221 с. 9. Щокін К. К. Основи кадрового менеджменту – К.: МАУП, 2005. – 234 с. 10. Генкіна Н. Б., А.А Пузиря Основы управления персоналом. – М.: ИНФРА - М, 2006. – 398 с.

Bibliography (transliterated): 1. Pokryvny S.F. Economy of the company. - Kiev.: Lybid, 2006. - 345 p. 2. A. Kovkin G. I., Synyia L.M. Organization of production.- Kiev.: AIDP, 2005. - 234 p. 3. Gavkalova R.I. Management of staff. - Kiev.: Lybid, 2007. - 187 p. 4. Markova R.A., Kozlova, LI Human capital.- Kiev.: BRIDGE, 2007. - 323 p. 5. Kolpalov V.M., Dmytrenko G. A. Strategic human resource management. - Kiev.: 2006. - 286 p. 6. Maslov A. V The management staff of the organization -Kiev.: Progress, 2008. - 567 p. 7. Mykhaylova L.I. Personal management. - Khmelnytsky, Khmelnytsky State University, 2004. - 420 p. 8. Shykshnia SV. Personal management of modern organizations. -Kiev.: Infra - M, 2001. - 221 p. 9. Shchekin K.K. Fundamentals of personnel management – Kiev., 2007. - №2. - 25 p. 10. Genkina NB, Pusereia AA The basics of personnel management. - Kiev.: Infra - M, 2006. - 398 p.

Надійшла (received) 19.05.2015

Глухова Світлана Вячеславівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», кандидат економічних наук, доцент тел.: (066) 145-12-16; e-mail:gluxova@ukr.net

Glukhova Svetlana Vyacheslavovna - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", candidate of economic sciences, associate professor tel.: (066) 145-12-16; e-mail:gluxova@ukr.net

Щебетенко Юлія Сергіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка, тел.: (099) 366-01-13; e-mail:julias484@gmail.com

Shchebetenko Yulia Sergiyvna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (099) 366-01-13; e-mail: julias484@gmail.com

С.П. СУДАРКІНА, Я.Е. ВАГНЕР

АНАЛІЗ МЕТОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Пропонуються підходи до визначення систем управління витратами на підприємстві. Аналіз існуючих методів управління витратами, які базувалися на економії та раціональному використанні ресурсів, їх аналіз та ефективність використання, удосконалення системи управління витратами, виявлення резервів з метою підвищення ефективності фінансово – господарської діяльності підприємства. У результаті аналізу уточнено сутність поняття «управління персоналом» підприємства та його економічний зміст, розглянуті резерви зниження витрат з точки зору фахівців.

Ключові слова: Витрати, управління, прибуток, ефективність виробництва, системи управління витратами, дослідження.

Вступ. Ефективна діяльність підприємства залежить від раціонального використання усіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність переходу до оптимальної системи управління витратами. Функціонування підприємств в цих умовах вимагає удосконалення методів і форм системи управління витратами та побудови адаптивних структур управління. Саме тому, виявлення і використання факторів економії ресурсів, зниження витрат є обов'язком кожного працівника підприємства.

Постановка задачі. Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділу, бюро, окремі виконавці).

Виявлення й використання чинників економії ресурсів, зниження витрат є обов'язком кожного працівника підприємства, передусім спеціалістів і керівників усіх рівнів. Згідно з певними організаційно-технічними рішеннями та умовами розробляються норми витрат усіх видів ресурсів: сировини, основних і допоміжних матеріалів, енергії, трудових ресурсів тощо.

Фактичний рівень витрат обчислюється за даним поточного обліку. Порівняння фактичних витрат з плановими (нормативними) дає змогу в процесі аналізу оцінювати роботу підрозділів з використання ресурсів, з'ясувати причини відхилень фактичних витрат від планових і відповідно стимулювати працівників підприємства до їхнього зниження.

Однією з найважливіших і найскладніших проблем для підприємницьких структур є проблема управління їхніми витратами. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як вирішує підприємство питання управління витратами.

Підприємство змушені постійно шукати фактори і резерви зниження собівартості виготовленої продукції, щоб одержати максимальний прибуток від своєї діяльності. Всі ці фактори і резерви, як правило, лежать в основі управління подальшою діяльністю підприємства і їх розрахунки необхідні для перспективи розвитку підприємства.

Виявленні в результаті аналізу резерви зниження собівартості показують, що побудова системи ранжирування може здійснюватися на основі різних критеріїв. Ранжирування резервів зниження витрат на підприємстві буде здійснюватися на основі критерію – частота появи того або іншого резерву в роботі авторів. Таким чином, першим резервом у системі про ранжированих факторів, буде той, котрий, на думку авторів, є пріоритетним.

Узагальнюючи точки зору фахівців, резерви зниження витрат можна розділити в залежності від пріоритетності на наступні групи:

1. Пріоритетні резерви зниження витрат для підприємства: покращення технічного рівня виробництва та використання інноваційних технологій.

2. До небажаного резерву зниження витрат відноситься резерв – скорочення витрат на оплату праці.

3. До небажаного резерву зниження витрат відноситься резерв – скорочення витрат на оплату праці.

Вибір того чи іншого резерву зниження витрат на підприємстві буде засновано на конкретній ситуації, конкретного підприємства при скороченні витрат на виробництво того чи іншого виду продукції. Крім того, слід зазначити, що на думку О.Молвінського, відповідальними за управління витратами повинні бути менеджери компанії (начальники виробництва підрозділів, функціональні директори), оскільки тільки вони володіють технологією, управляють виробництвом і іншими бізнес – процесами, приймають рішення в рамках виробничого – господарської діяльності підприємства.

Систематичне зниження витрат забезпечує не тільки зростання прибутку підприємства, але і дає державі додаткові засоби як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального добробуту трудящих.

В умовах ринкової економіки основним в діяльності кожного підприємства є отримання

максимального прибутку, тому досить важливим є аналіз управління витратами на підприємстві. У такому разі варто звернути увагу на систему управління витратами на підприємствах, оскільки від ефективності цієї системи залежить прибутковість підприємства. Дослідження ефективного управління витратами особливо важливе в умовах інфляції, оскільки дані про теперішні витратами постійно потрібно звіряти з даними про майбутні витрати. У системі управління економічною діяльністю торгового підприємства найбільш значущим елементом є управління витратами. Це зумовлено тим, що управління витратами – це динамічний процес, який полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства. Цей процес не зводиться лише до зниження затрат, а поширюється на всі елементи управління.

Головним завданням управління формуванням витрат виробництва є визначення їхньої обґрунтованої величини в усіх структурних підрозділах підприємства з метою контролю, а також підвищення ефективності діяльності підприємства (зростання прибутку та рівня рентабельності). Воно характеризується такими особливостями: формування витрат здійснюється на усіх етапах виробництва; формування витрат супроводжує усі стадії життєвого циклу підприємства, починаючи зі створення підприємства та закінчуючи його ліквідацією. Процес формування витрат виробництва має регулярний характер. Процес формування витрат виробництва є безперервним.

Таке характерно для постійних витрат; механізм формування витрат виробництва має детермінований і регульований характер, детермінованість характеризується кількісною визначеністю витрат у часі, за обсягом і структурою. Процес формування витрат виробництва має системний характер, витрати нижчого рівня включаються у витрати вищого рівня і т. д., аж до формування витрат виробництва, які є найвищим рівнем. Ефективне формування витрат виробництва є важливою умовою фінансової стійкості підприємства. Ефективність функціонування підприємства залежить від економічно ґрамотного використання усіх видів ресурсів, що зумовлює необхідність переходу до єдиної системи управління витратами. Питання зниження витрат виробництва на підприємствах є важливим, оскільки витрати є внутрішнім чинником функціонування підприємства, а від величини виробництва залежить рівень ефективності функціонування господарювання будь-якої структури. Динаміка витрат характеризує споживання усіх видів ресурсів, які використовує підприємство для досягнення своїх цілей. У процесі управління витратами здійснюється вибір між альтернативними варіантами управлінських рішень щодо номенклатури товарів та послуг, виробництва та реалізації продукції. Управління витратами є важливим складником управлінського обліку, тому управління витратами повинно означати створення єдиної системи з певними установками та інструментами. Більшість систем управління мають певні вади, а саме:

- не визначена структура управління витратами на виріб, під час визначення якості продукції майже не враховують економічних параметрів;

- управління реалізовується через план, сформований за базовими витратами;

- здійснюється управління комплексом витрат за господарськими одиницями, а не за виробами.

Формуючи систему управління витратами, потрібно враховувати їхні особливості, а саме: динамізм витрат, тобто те, що вони постійно рухаються та змінюються; різноманіття витрат, тобто потрібно застосовувати багато методів і прийомів в управлінні ними.

Система виробничого обліку – це система обліку, яка забезпечує калькуляцію і контроль собівартості об'єктів витрат. На першій стадії витрати групуються по однорідних елементах: матеріали, зарплата і ін. Потім вони відносяться до відповідних об'єктів витрат. При цьому прямі витрати можуть бути віднесені до об'єктів витрат. При цьому прямі витрати можуть бути віднесені до об'єктів витрат на основі первинних документів, а непрямі витрати розподіляються між об'єктами витрат пропорційно величині певного чинника (пряма зарплата, машино – годин).

Вибір системи виробничого обліку залежить від технології і організації виробництва. Тому різні підприємства використовують різні системи виробничого обліку.

Метод повних витрат (Absorption Costing, AC) полягає в калькуляції собівартості продукції з розподілом всіх виробничих витрат між реалізованою продукцією і залишками продукції на складі. Передбачається, що з розрахунку собівартості беруть участь прямі матеріальні витрати, пряма праця, загальновиробничі витрати, а до витрат періоду відносяться загальногосподарські витрати. Останні повинні бути повністю включені в собівартість реалізованої продукції загальною сумою без підрозділу на види продукції.

Метод прямих витрат Direct Costing (DC) – це метод калькуляції собівартості продукції, при якому всі витрати розділяються на постійні і змінні, і лише змінні витрати відносяться на собівартість продукції. Постійна частина загальновиробничих витрат відноситься до витрат періоду разом з витратами на збут і адміністрування.

Його суть полягає у тому, що тільки змінні витрати беруть участь в розрахунку планової і фактичної собівартості продукції. Частина витрат (постійні витрати, до яких в БС віднесені постійна частина загальновиробничих витрат, адміністративні і збутові витрати), що залишалася, в калькуляцію не включають і періодично списують на фінансові результати, тобто враховують при розрахунку прибутку і збитків за даний період.

В наш час директ – костинг широко застосовується у всіх економічно розвинених країнах світу, але точніше було б назвати його «маржинальним методом калькулювання». Наприклад, в Німеччині та Австрії він отримав назву «облік часткових витрат» або «облік суми покритті»,

у Великобританії використовують термін «облік маржинальних витрат».

Світовий досвід свідчить про ефективність використання методу, який передбачає розрахунок маржинального доходу, порогу рентабельності виробництва, безбиткової ціни реалізації на основі широкої класифікації витрат, при чому, на нашу думку, вирішенню кожного управлінського питання повинна відповідати своя класифікаційна ознака.

Проведений аналіз літературних джерел свідчить про те, що серед теоретиків з управлінського обліку популярним є протиставлення АС та ДС методів. На нашу думку, навпаки, слід приділяти увагу доповнюючим елементам методів, що дозволить повніше зрозуміти характер поведінки собівартості продукції.

Основна відмінність підходів – порядок розподілення постійних накладних витрат між періодами, в яких розраховується собівартість.

При прийнятті остаточного рішення щодо вибору метода, неможливо не брати до уваги поточний стан ринкового середовища. Тому, якщо ціни на продукцію не стабільні, або існує загроза непередбачених коливань, то доцільно компенсувати частину витрат із виручки того періоду, в якому ця продукція була виготовлена її навпаки.

Ідея, покладена в основу стандарт – кастинг проста, і базується на тому, що більшість сучасних технологій стабільні. А це, в свою чергу, дозволяє встановлювати норматив, який визначається як рівень, розрахований по якомусь стандарту і відповідає необхідному результату. Таким чином, надається можливість детально і вчасно враховувати відхилення для кожного центру відповідальності по елементах або статтях калькуляції.

На підприємствах, що застосовують систему стандарт – кастинг, облік відхилень фактичних витрат від стандартних норм ведуть, як правило, на наступних окремих чотирьох рахунках:

- відхилення по витрачання матеріалів;
- відхилення по заробітній платні;
- відхилення по накладних витратах;
- відхилення від стандартної комерційної собівартості.

Отже, стандарт – кастинг – це система оперативного управління і контролю за ходом виробничого процесу і витратами на виробництво, а також система аналізу причин, через яких утворилася різниця між стандартною і фактичною собівартістю продукції і виручкою від її реалізації. Принципи цієї системи є універсальними, і тому їх застосування доцільне при будь-якому методі обліку витрат на виробництво і калькуляції собівартості продукції.

Альтернативною до попередніх є система формування витрат таргет- кастинг. Система таргет-кастинг – це цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізовує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькуляції цільової собівартості відповідно до ринкових реалій.

Розглядаючи причини виникнення системи таргет – кастинг, слід звернути увагу на вигляд бізнесу, що помітно змінився в останні десятиліття. Сьогодні одним з головних чинників успіху і конкурентоспроможності компаній є інноваційні продукти. Виробники в багатьох галузях вже не можуть продавати величезні партії стандартних виробів, покладаючись на відносно стабільні ринки і технології. Сучасні ринки є мінливими, а технології прогресують дуже швидко, що примушує менеджерів використовувати нові підходи до управління, орієнтуючись на поведінку споживачів, і розробляти відповідні інструменти планування, вимірювання, обліку і контролю витрат, які об'єднуються в систему управління витратами.

Сама ідея, встановлена в основу концепції таргет – кастинг, нескладна і перелюційна одночасно. Японські менеджери просто вивернули «навиворіт» традиційну формулу ціноутворення:

$$\text{Собівартість} + \text{Прибуток} = \text{Ціна}$$

Яка в концепції таргет – кастинг трансформувалася в рівність :

$$\text{Ціна} - \text{Прибуток} = \text{Собівартість}$$

Система таргет – кастинг, на відміну від традиційних способів ціноутворення, передбачає розрахунок собівартості вибору, виходячи із заздалегідь встановленої ціни реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту або послуги.

Таким чином, ідея таргет-кастингу досить проста : виробляти лише ті продукти, розрахункова собівартість яких не перевищує цільової. Якщо ж різниця між величинами все таки існує, але не перевищує 3-5 %, також приймається рішення про виробництво, а існуюча проблема вирішується за допомогою кайзен – кастингу.

Слово «кайзен» в перекладі з японської означає покращення, удосконалення маленькими кроками.

Термін «кайзен – кастинг» має більш конкретне тлумачення. Він означає забезпечення необхідного рівня собівартості продукції та пошук можливостей зниження витрат до певного цільового рівня.

Впровадження кайзен на рівні окремих підприємств, цехів чи виробничих ліній передбачає широке застосування системи виробництва « just-in-timesystem». Вважається, що при правильному застосуванні кайзен – кастингу, відбувається зниження витрат на стадії виробництва до 5 %.

На відміну від системи таргет – кастингу, яка була створена в Японії на базі американської концепції TQM (total quality management), кайзен-кастинг має виключно японське походження, і бере початок у другій половині 1980-х років.

Японська система управління витратами дозволяє цілеспрямовано здійснювати політику зниження собівартості, раціонально інвестувати грошові кошти в нові продукти, координувати діяльність великої кількості людей, зайнятих у виробництві, та досягати визначеної мети.

Для системи характерним є зв'язок таргет – кастингу та кайзен – кастингу, які вирішують

практично одне і те ж саме завдання, але на різних стадіях життєвого циклу продукту та різними методами. Обидві концепції спрямовані на зниження окремих статей витрат і собівартості кінцевого продукту в цілому до певного рівня, але таргет – костинг вирішує це завдання на стадії планування та розробки продукції, а кайзен-костинг на стадії виробництва.

Вже зазначена різниця між розрахунковою та цільовою собівартістю є відправною точкою при визначенні кайзен – задачі, тобто цільового зниження окремих статей витрат та собівартості і цілому в процесі виробництва.

Слід зазначити, що на відміну від усіх вищезазначених методів управління, які використовуються, в основному, для регулювання витрат та оцінки результативності, таргет – та кайзен – костинги є інструментами зниження витрат, тобто виконують зовсім іншу функцію, внаслідок чого, на нашу думку, їх можна віднести до сфери стратегічного управління витратами, а не до виробничого обліку.

У вітчизняній літературі широко використовується поняття методу обліку та калькулювання за нормативними витратами. Система нормативного визначення витрат найбільше підходить підприємству, діяльність якого складається з ряду однакових чи повторюваних операцій. Тому її використання доречно в промислових фірмах, де операції часто мають циклічний характер.

Система нормативного обліку витрат є дієвим механізмом для вирішення різноманітних завдань, зокрема вона:

- допомагає при складанні кошторису й оцінці ефективності керування;
- створює контрольну схему, спрямовану на виявлення тих операцій, що не узгоджуються з планом. Ця схема повинна попереджати менеджерів про виникнення небажаних ситуацій, що можуть зумовити прийняття коригувальних заходів;
- прогнозує майбутні витрати, що необхідні для прийняття рішень;
- спрощує задачу переносу витрат на кінцевий продукт для цілей оцінки запасів товарно – матеріальних цінностей;
- встановлює цілі, які необхідно досягти.

Таким чином, система нормативів є запорукою ефективного ведення виробничої діяльності суб'єкта

господарювання, своєрідним «лакмусовим папірцем», що дозволяє контролювати витрати на виготовлення продукції від початкової до кінцевої стадії.

У вітчизняній літературі широко використовується поняття методу обліку та калькулювання за нормативними витратами. Система нормативного визначення витрат найбільше підходить підприємству, діяльність якого складається з ряду однакових чи повторюваних операцій. Тому її використання доречно в промислових фірмах.

Висновки. Отже, управління витратами – це вміння економити ресурси і максимізувати віддачу від них. Тому витрати суб'єктів підприємства або економічні витрати (як базова категорія економічної науки й бізнесу) необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх оптимізації.

Список літератури: 1. Андрюшків Б. М., Вівчар О. І., Гевко В. Л., Кирич Н. Б., Мельник Л. М. Проблеми теорії і практики менеджменту / - Тернопіль: Вид. ТзОВ "Терно-Граф", 2009. – 312 с. 2. Бушанський С. І. Модели эффективного развития сети автомобильных дорог. С. И. Бушанский // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 38 – № 4. – С. 70–77. 3. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. «Бухгалтерський управлінський облік» - Житомир: ПП «Рута», 2002. 4. Герасимчук В. В. // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» 36. наук. праць. Вип. 5(20), част. 1. Редкол.: відп. ред., – Луцьк, 2008. – 367 с. 5. Голубовський Л.В. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л. Голубовський // Галицький економічний вісник.-2010.-№1(26).-с.192 . 6. Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник. / Давидович І. Є. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320с.

Bibliography (transliterated): . 1.Andrushkiv BM, Vivchar A. I., Gevko VL Kirich NB, Miller LM *Problems of theory i practice management* / - Ternopol Kind. Tz OV "Terno-Count", 2009. - 312 p. 2. Bushansky S.I/ *Models of effective development of the road network. SI Bushansky // Economics and Mathematical Methods*. - 2009 - 38 T - No 4. С. 70-77. 3. Butinets FF, Davidiuk TV, Malyuga NM Chizhevska LV *"Buhgaltersky upravlinnsky Oblik"* - Zhitomir: PP "Ruta", 2002. 4. Gerasimchuk VV // *Ekonomichni science. Seriya "Oblik i finansi" ST. Sciences. Prace. Vip. 5 (20) portions*. 1. Editorial board .: vidp. Ed., - Lutsk, 2008. -367 p. 5. Golubovsky LV *Analiz Suchasnyj metodiv upravlinnya vitratami / L.Golubovsky // Halyska ekonomichny visnik.-2010.-No 1 (26) .-* p.192. 6. Davidovich I. Je *Upravlinnya vitratami: Navchalny posibnik*. / Davidovich I. Je - Kiev.: TSUL, 2008. - 320C.

Надійшла (received) 19.05.2015

Сударкіна Светлана Петровна – кандидат економічних наук, професор; (050)902-52-12; e-mail: vetsud@gmail.com

Sydarkina Svetlana Petrovna - candidate ekonomichnih sciences , professor; (050)902-52-12; e-mail: vetsud@gmail.com

Вагнер Яна Едуардівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093)749-01-58; e-mail: yana.vagner.2014@mail.ru.

Wagner Yana Eduardovna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 749-01-58; e-mail: yana.vagner.2014@mail.ru.

С. І. ВІХЛЯЄВА, ЛІ ЧАО

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КОМПАНІЙ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ПІДХОДІВ

Розглядаються особливості використання методології стратегічного менеджменту стосовно вирішення завдань інноваційного розвитку енергетичних компаній. Досліджена еволюція форм і методів стратегічного управління. Узагальнено існуючі моделі й методи формування та реалізації інноваційних стратегій розвитку. Обґрунтовано те, що вдосконалення форм і методів стратегічного менеджменту стосовно формування інноваційного розвитку енергетичних компаній дозволить підвищити результативність цих процесів.

Ключові слова: стратегічний менеджмент, інноваційний розвиток, енергокомпанії, ефективність, конкурентні переваги.

Вступ. Теоретико-методологічну основу управління інноваційним розвитком компанії складає стратегічний менеджмент, оскільки за своїм змістом припускає визначення довгострокових напрямів і цілей розвитку компанії і розробку заходів по їх досягненню в умовах динамічних змін зовнішнього середовища. До цього виду управління цілком пристосовні принципи стратегічного управління, його форми і методи, проте має місце й своя специфіка.

Побудова ефективної системи управління інноваційним розвитком вимагає всебічного обліку особливостей, властивих цьому виду управління. Проте, незважаючи на значне число досліджень у сфері вдосконалення управління інноваційним розвитком, на сьогодні так і не склалося чіткого концептуального бачення цієї проблеми, що дозволяє, з одного боку, максимально використовувати досягнення стратегічного менеджменту, а з іншого - адаптувати його до управління інноваційним розвитком компаній. В той же час, управління інноваційним розвитком компаній, дослідження галузевої специфіки стратегічного управління в енергетичній сфері і сьогодні залишається недостатньо вивченою сферою наукового знання.

Метрєю даної статті є вивчення та систематизація елементів та процесів формування інноваційного розвитку енергетичних компаній в контексті стратегічних підходів з урахуванням специфіки їх господарської діяльності. Стратегічне управління має велику тематичну різноманітність та наявність різних поглядів на процес побудови стратегії.

Викладення основного матеріалу. В сучасних умовах ефективно працюючі підприємства, що мають високий рівень концентрації потенціалу й розвинутої інноваційної складової, як об'єкт управління, є складною, динамічною, імовірною і відкритою соціально-економічною системою, що характеризується глибоким взаємозв'язком з усіма областями життєдіяльності суспільства. При цьому динамізм і невизначеність існування цих економічних систем постійно зростають, що виражається як у зростаючій кількості змін, так і в зменшенні міри їх передбачуваності.

Спостерігаються й відмінності, пов'язані з роллю інновацій, що змінилася, у виживанні і розвитку компанії. Якщо для класичного стратегічного менеджменту стратегія інноваційного

розвитку виступає однією з функціональних стратегій, то в умовах перетворення інноваційного процесу на базовий процес діяльності сучасних компаній, ця стратегія виконує роль головної загальнокорпоративної стратегії.

Оскільки енергетика є дуже капіталомісткою і матеріаломісткою галуззю, а також складною технологічною системою з жорстким взаємозв'язком виробництва і споживання енергії, питання стратегічного планування мають для енергокомпаній велике значення. Враховуючи особливості функціонування підприємств, при розробці стратегічних планів, спрямованих на забезпечення раціонального і збалансованого розвитку енергетики, необхідно, на наш погляд, приділяти основну увагу рішенням завдань з прогнозування розвитку галузі і проектування розвитку енергетичних систем.

Вивчення концептуальних підходів включає:

- 1) змістовний апарат;
- 2) багатофакторний дослідницький простір, що дозволяє з різних позицій розглядати суть поняття стратегії управління інноваційним розвитком;
- 3) класифікацію чинників формування стратегії управління інноваційним розвитком;
- 4) основні зв'язки процесу забезпечення стратегії управління інноваційним розвитком.

Стратегічне управління характеризується великою тематичною різноманітністю та наявністю різних поглядів на процес побудови стратегії.

Згідно з класичним визначенням, даним І. Ансоффом, "діяльність по стратегічному управлінню пов'язана з постановкою перспективних цілей і завдань організації й підтримкою ряду взаємин організації й оточенням, які дозволяють компанії домагатися своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і роблять її сприйнятливою до зовнішніх вимог" [1]. Існують також інші визначення стратегічного управління, що в цілому не суперечать визначенню І. Ансоффа, але містять більш чітко прописану процесну сторону.

Не менш важливою умовою ефективності діяльності стратегічного управління є дотримання принципів, що визначають вимоги до її змісту. На цю обставину вказують у своїх працях А. Файоль, І. Ансофф і ряд інших фахівців. Зокрема, А. Файоль належить авторство в розробці чотирьох основних принципів управління - єдність, безперервність, гнучкість і

точність, які він назвав загальними рисами хорошої програми. Пізніше, І; Ансофф доповнив їх ще одним ключовим принципом - принципом участі [1].

Виходячи із принципу єдності, управлінська діяльність повинна - носити системний (комплексний) характер; що виражається в наявності єдиних цілей і

напрямку розвитку для усіх елементів системи управління, а також для всіх рівнів вертикальної ієрархії й горизонтальних зв'язків.

В таблиці 1 представлені принципи стратегічного управління.

Таблиця 1 - Принципи стратегічного управління

Принцип	Характеристика принципу стратегічного менеджменту як управлінського процесу
Безперервність	Безперервне коригування установок, приймаючих стратегічні рішення, виходячи з реального розвитку подій, оскільки зміни зовнішнього і внутрішнього середовища можуть носити непередбачуваний характер, стратегії, що розробляються, повинні приходити на зміну один одному як послідовні східці реалізації довгострокової концепції, що відбиває генеральний задум розвитку і пов'язаних з ним перетворень
Гнучкість	Використання сценарного підходу до розробки стратегій, а також необхідність створення певних резервів, що забезпечують досягнення поставленої мети, в т.ч. у разі несприятливого розвитку подій
Єдність	Координація та інтеграція управлінської діяльності, взаємозв'язання управлінських рішень, що приймаються, по місцю, часу і виконавцям, розробка стратегій кожної з підсистем відповідно до загальносистемної стратегії
Участь	У прийнятті управлінських рішень повинні бути задіяні всі, що мають до них відношення підрозділу і виконавці
Точність	Припускає максимально можливе наближення стратегій, що розробляються, до реальності, у тому числі за рахунок вдосконалення інформаційного і методичного забезпечення процесів аналізу і прогнозування. Одночасно ставиться завдання максимальної конкретизації і деталізації стратегій, що розробляються

Кожна зі шкіл стратегічного управління висуває своє обґрунтоване бачення змісту стратегій, процесів і моделей їх розробки й реалізації, що істотно затрудняє вибір.

В той же час, на думку С. Харта, "Найуспішніші організації, у формуванні стратегії використовують різні, аж до тих, що прямо конкурують, теорії. Вони можуть в один і той же час дотримуватися жорсткого плану і діяти за обставинами; регулювати і контролювати дії співробітників і допускати їх участь в управлінні, наділяючи широкими повноваженнями; будувати довготривалі плани і приділяти увагу дрібницям". Ф.С. Фіцджеральд стверджує, що: "Інтелект перевіряється здатністю одночасно тримати в думках протилежні ідеї і при цьому діяти ефективно" [2].

Звичайно, для того, щоб бути справжнім стратегом, здібності брати до уваги протилежні погляди недостатньо, потрібно уміти їх синтезувати і заломлювати стосовно конкретного об'єкту управління й поставленим цілям функціонування і розвитку.

Успішна реалізація стратегії розвитку системи припускає, що разом зі встановленням довгострокових цілей і напрямів розвитку системи, буде вирішено питання про вибір тих ціннісних властивостей, які забезпечать перемогу в конкурентній боротьбі. Крім того, оскільки в досягненні поставлених цілей задіяні різні функціональні області системи (науково-технічна, виробнича, фінансова, маркетингова, кадрова), для кожної з них мають бути визначені власні цілі і завдання. Все це дозволяє структурувати портфель стратегій у три складові:

1) загальносистемні стратегії, що визначають напрями і траєкторії розвитку системи (стабільність, зростання, розвиток, відокремлення, ліквідація);

2) стратегії позиціонування, що визначають склад і методи просування ціннісних властивостей системи, що забезпечують її конкурентні переваги над іншими учасниками конкурентної боротьби;

3) функціональні, задаючих цілі і завдання по

реалізації стратегій розвитку окремим функціональним областям системи.

За нинішніх умов, формуючи стратегії, керівництво передусім звертає увагу на такі чинники, як джерела майбутніх прибутків, постійно зростаюча невизначеність бізнес-середовища та інтенсивність конкуренції, популяризація інформаційних та комунікаційних бізнес-процесів, вимоги суспільства.

Узагальнюючи досягнення економістів та фахівців систематизуємо категоріальний апарат і подамо його у вигляді таблиці 2. На основі аналізу концепцій стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства Шульгіної Л.М. та Юхименко В.В. [17], виділено дві групи формування конкурентних переваг: внутрішні та зовнішні джерела. Концепції, які належать до першої групи [18-21] акцентують на внутрішніх джерелах формування конкурентних переваг і виділяють ключовими факторами успішної конкуренції розвиток компетенцій, ресурсів та навичок, які компанія вже має. Автори робіт, які входять до першої групи, наголошують на важливості створення особливої корпоративної культури на підприємстві та вважають найціннішим капіталом працівників та їхні знання. Ці п'ять концепцій не повторюють одна одну, але мають у своїй основі припущення про першочерговість розвитку внутрішнього потенціалу та наявних ресурсів компанії). На наш погляд, всі представлені в науковій літературі визначення досліджуваного поняття за даними сформульовані на основі таких чотирьох підходів: ситуаційного, системного, процесно-системного та структурно-функціонального. Роботи Г. Хемела, К.К. Прахалада «Конкуренція за майбутнє» та І. Нонаки та Х. Такеучі «Організація, що навчається» містять у собі припущення про те, що стійка конкурентна перевага досягається шляхом постійного розвитку існуючих ресурсів і здатностей і створення нових у відповідь на швидкі зміни ситуації на ринках, від «Ресурсної теорії» Б. Вернерфельта.

Таблиця 2 - Дефініційні етапи та завдання стратегічного менеджменту як управлінського процесу

Автори	Визначення, етапи та завдання стратегічного менеджменту як управлінського процесу
С. Вутон і Т. Хом [3]	1. Стратегічний аналіз і сукупна оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища компанії. 2. Вибір на основі використання методів планування і прогнозування стратегічних напрямів розвитку компанії, включаючи визначення місії і цілей, а також виявлення "розбіжностей" між стратегічними цілями і фактичним станом компанії. 3. Реалізація стратегії, що передбачає розгляд альтернативних варіантів аналіз кожного варіанту на конкурентоспроможність, сумісність, здійснює ризик і інше, складання плану виконання стратегії
О. Виханський [4]	Процес стратегічного управління як динамічна сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів: аналізу середовища, визначення місії і цілей, вибору і виконання стратегії, оцінки і контролю
А. Томпсон і Стрикланд [5]	Розглядають стратегічний менеджмент з точки зору рішення п'яти завдань: визначення сфери діяльності і формулювання стратегічних установок, постановка стратегічних цілей і завдань для їх виконання, формулювання стратегії для досягнення намічених цілей і результатів діяльності виробництва, реалізація стратегічного плану, оцінка результатів діяльності і зміна плану методів його виконання
В. Маркова і С. Кузнцова [6]	Складається з чотирьох етапів: визначення мети, аналіз "пропусків", що включає оцінку зовнішнього і внутрішнього оточення, формулювання стратегії, з урахуванням розгляду альтернативних варіантів, реалізація стратегії на основі складання планів і бюджетів
И. Пивоваров [7]	Три основні фази стратегічного управління - аналіз і прогнозування, планування, управління. Досліджуючи ділову політику холдингових компаній і їх стратегічні програми, ієрархічним рівням холдингової структури властивий розподіл функцій у міру просування від стадії аналізу до стадії управління, безпосередньої реалізації розроблених стратегій. Фаза управління і контролю за процесом втілення в життя прийнятих стратегій і частково фаза стратегічного планування відповідають рівню стратегічних програм і реалізуються в основному на середніх і нижніх рівнях організації
А. Буравлева [8]	Процес стратегічного управління організаційно-економічними системами (підприємствами, корпораціями, галузями, секторами економіки) можна умовно розділити на три етапи: стратегічний аналіз, стратегічне планування, стратегічний контроль (реалізація вибраних стратегій)
В. Винокуров [9]	Стратегічне управління полягає у виборі перспективних напрямів і траєкторій розвитку організації, постановці довгострокових цілей і розробці шляхів їх досягнення в умовах зовнішнього середовища
Р. Акофф [10]	Стратегічне управління відбувається через контроль цілеспрямованої системи її частиною і включає 3 функції: 1) ідентифікація існуючих і потенційних проблем, тобто можливостей та загроз 2) прийняття рішень та 3) підтримка та покращення ефективності у мінливих та незмінних умовах
Б. Мізюк [11]	Стратегічне управління як «багатоплановий формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей»
В. Немцов, Л. Довгань [12]	Стратегічне управління як процес реалізації концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності організації, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) організації та приводити їх у відповідність шляхом розроблення та реалізації системи стратегій. Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираз у характерних рисах її застосування
Г. Кіндрацька [13]	Стратегічне управління з точки зору діяльності, яка забезпечує створення та підтримання стратегічної відповідності між цілями організації, її потенціалом та можливостями у зовнішньому середовищі
Н. Краснокутська [14]	Стратегія як комплексний план, що орієнтує організацію не на сьогодні, а на перспективу. Метою стратегії є забезпечення не стільки поточного успіху, скільки прискореного постійного розвитку організації в умовах конкуренції, лідерства на ринку
А. Чендлер [16]	Стратегічне управління як визначення основних довгострокових цілей організації, адаптацію курсу дій та розподілу необхідних ресурсів для досягнення поставлених цілей

Концепції Дж. Б. Куїна «Стратегія змін» та Г.Мінцберга «П'ять П стратегій» розглядають організацію, як складну систему, що повинна містити в собі ієрархію взаємопов'язаних і підтримуючих стратегій. Компанії можуть бути успішними тільки тоді, коли мають всеохоплюючу стратегію та комплекс альтернатив на випадок змін у зовнішньому середовищі. Р. Вуд у концепції «FutureStep» використовує підходи попередніх авторів, проте доповнює їх поліпшенням адаптивності, підвищенням швидкості і гнучкості реагування на зовнішні зміни та оптимізацією дизайну організації. Кім Чан у «Стратегії блакитного океану» використовує стратегію, як один з ключових елементів успіху компанії. Роботою, яка ввібрала в себе основні припущення та принципи управління з попередніх концепцій, є праця групи авторів С.Д. Ентоні, М. Ейрінг та Л. Гібсон «План інноваційної гри», в якій висловлюється гіпотеза про підривні інновації - щоб

регулярно створювати успішні інноваційні продукти, необхідно зрозуміти, які потреби клієнтів поки не задовольняються. [узагальнено на основі 25-28]

Таким чином, на основі положень стратегічного менеджменту на рисунку 1 представлений узагальнений розгляд елементів та процесів та концепцій формування інноваційного розвитку енергетичних компаній з урахуванням адаптації до особливостей інноваційного розвитку в контексті стратегічних підходів з урахуванням специфіки їх діяльності в умовах, що змінюються.

Виходячи з того, що кожен підхід передбачав акцент лише на одному з аспектів стратегічного управління, визначення цього поняття за кожним з наведених вище підходів є неповним. Інновації вже досить давно визнані необхідною умовою конкурентоспроможності сучасного підприємства. Проте в умовах формування нового технологічного устрою виникають ситуації підвищеної

невизначеності у виборі напрямів інноваційного розвитку. Економіка, що працює одночасно на двох і більше технологічних устроях не може успішно

функціонувати через виникаючі диспорції в розподілі ресурсів між ними.



Рисунок 1 - Узагальнений розгляд елементів, процесів та концепцій формування інноваційного розвитку енергетичних компаній з урахуванням адаптації до особливостей інноваційного розвитку енергокомпаній

Невизначеності в інноваційному розвитку призводять до обмеження використання оптимізаційних методів управління і викликають необхідність застосування адаптивних підходів.

Як показує зарубіжний досвід, завдання управління інноваційною діяльністю компаній в умовах невизначеності ефективно вирішується шляхом застосування методів і моделей управління, націлених на формування програмної траєкторії керованої системи на конкретний період часу і розробку системи дій, що управляють, усувають дестабілізуючі чинники, що відхиляють керовану систему від заданої траєкторії.

Інноваційний розвиток в умовах, коли галузь, в якій функціонує підприємство або суміжні їй, трансформуються під впливом технологій, що належать до нового технологічного устрою, не є гарантією збереження конкурентоспроможності на тривалій період часу. Якщо підприємство інвестує кошти в інноваційний розвиток за рахунок технологій, що наближаються до своєї технологічної межі, і взагалі не здійснює інвестицій в технології, які доки недостатньо комерційно ефективні, але визначатимуть ефективність економічного розвитку в майбутньому, воно може не лише втратити в прибутку і втратити ринкову силу, але й інноваційну сприйнятливість до технологій нового устрою.

Як наслідок, в теорії і практиці стратегічного управління компанії виникає необхідність у створенні ефективної системи управління інноваційним розвитком. В той же час, як відмічав М. Крозьє, "здатність сучасних організацій до інновацій залежить, передусім, від наявності правил гри, які винагороджують конструктивну і новаторську

діяльність замість того, щоб прагнути до збереження рівноваги, гармонії і консервації існуючих відносин. Ніяка формальна демократія і ніякі правові обов'язки не можуть створити клімату, що сприяє інновації, якщо не здійснюються глибокі зміни в правилах гри у рамках цього організованого цілого" [29].

З одного боку, компанії, які виробляють електроенергію, є стратегічною ланкою в ланцюзі економічних взаємозв'язків. Вартість кіловат-години є чинником конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а також регулює рівень таких найважливіших соціально-економічних аспектів державного будівництва, якими є комунальні платежі. З іншого боку, тільки маючи як мінімум стабільну ринкову нішу, генеруючі компанії можуть функціонувати, забезпечуючи цільовий рівень рентабельності.

Висновки. На підставі викладеного, можна зробити висновок про те, що комплексна та ефективна система інноваційного розвитку енергетичної компанії може бути побудована тільки в ході тривалого процесу на основі дослідницької і прогностико-аналітичної діяльності із залученням висококваліфікованих фахівців та експертів.

Таким чином, для переходу підприємства на траєкторію інноваційного розвитку необхідно створити механізми управління, що забезпечують зацікавленість і сприйнятливість підприємств до нововведень, а також безперервність та ефективність інноваційних процесів, що протікають у них. При цьому під механізмами управління розуміється сукупність економічних, організаційних, правових та інших методів, що обумовлюють необхідність використання ефективних форм економічних відносин, що складаються між виробниками і

споживачами нововведень, з приводу його створення, виробництва і експлуатації.

Список літератури: 1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. - СПб: Питер Ком, 2006. -398 с. 2. С.Харт, Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель - Business & Economics Екскурсія по дебрям стратегічного менеджмента /Пер с англ. Москва: Аотпина Паблішер 2013 367 с., Серія «Сколково» с.26. 3. Вутон і Т. Хом Wootton S., Home T. Strategic Planning: The Nine Step Programme. Kogan Page, 2008. - 467 pp. 4. О. Виханський. Стратегическое управление: - М.: Гардарики, 2010. -344с. 5. Томсон А., Стрикленд Д. Стратегический менеджмент. - М.: ЮНИТИ 2008--251 С. 6. Маркова В., Кузнецова, С. Стратегический; менеджмент. - М.: Р ИНФРА-М;2007.-347с. 7. Пивоваров И. Международный менеджмент. - СПб: Питер, 2008. -256 с. 8. Буравлев А. Стратегическое управление промышленными предприятиями и корпорациями.-МСГФИЗМАТЛИТ, 2008; - 176 с. 9. Винокуров, В.А. Организация стратегического управления на предприятии - М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. - 160 с. 10. Russel L. Ackoff. Creating the Corporate Future. Plan or be Planned for. - John Wiley & Sons, 1981. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. Перевод с английского.-М.:1985. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. -26.09.2014. -gtmarket.ru/library/basis/7085 11. Мізюк Б.М. Особливості стратегічного управління підприємством / Б.М. Мізюк // Фінанси України. - 2002. - № 12. - С. 31-37. 12. Немцов В.Д., Довгань Л.С. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. / - К.: УВПК «ЕксОб», 2001. - 560 с. 13. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. - К.: Знання, 2006. - 366 с. 14. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. / Н. В. Краснокутська - К.: КНЕУ, 2003. - 504 с. 15. Минцберг А, Куинн Дж. Б, Рошал С. Стратегический процесс: Пер. с англ. Под ред. Ю: Нф Каптуревского; - СПб;: Питер;2007. - 342с. 16. Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the history of industrial enterprise / A. Chandler – The MIT Press, 1969. – 480 p. 17. Шульгина, Л.М., Юхименко В.В. Монография. Инновационный розвиток підприємств: формування стратегій [Текст] : монографія / Нац. техн. ун-т України «КПІ». - К.: Univest PrePress, 2015. - 212 с. 18. Wernerfelt B. Resource-Based View of the Firm / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. - 1984. - Vol. 5. - № 2. - P. 171-180. 19. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation / I. Nonaka, H. Takeuchi. - Oxford University Press, USA, 1995. - 304 с. 20. Senge P. The Fifth Discipline: The Art & Practice of the Learning Organization / P. Senge. - Doubleday Business; 1st edition, 1994. - 424 с. 21. Logan D. Micro strategies: The key to successful planning in uncertain times / D. Logan, H. Fischer-Wright // - Leader to Leader, 2009, - № 54, - pp. 45-52. 22. Минцберг А., Куинн Дж. Б, Рошал С. Стратегический процесс: Пер. с англ. Под ред. Ю: Нф Каптуревского; - СПб;: Питер;2007. - 342с. 23. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C.K. Prahalad – Harvard Business School Press, 1996. – 358 с. – ISBN 0-87584-716-1 24. Wright P. Strategic Management: Text and Cases / P. Wright, C Pringle, M. Kroll – Publisher: Allyn & Bacon, Incorporated, 2009. – 560 p. 25. Mintzberg H. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases (4th Edition) / H. Mintzberg, J. Quinn, S. Ghoshal. – New Jersey: Prentice Hall, 2002. – 489 p. – p.5-13. 26. Anthony S., Eyring M., Gibson L. Mapping Your Innovation Strategy. [Електронний ресурс] // Harvard Business Review. – May 2006. – Режим доступу: <http://hbr.org/2006/05/mapping-your-innovationstrategy/ar/1> 27. Kim W., Mauborgne R. Blue Ocean Strategy. / W. Kim, R. Mauborgne. – Harvard Business Review, 2004. – 240 p. 28. Wood R. Managing complexity / R. Wood. – London: Economist in association with Profile Books, 2000. – 310 p. 29. Крозье М. Современное государство скромное государство. Другая стратегия изменения // Антология мировой политической мысли.-М., 1997.-Т. II. -С.699-711

Bibliography (transliterated): 1. Ansoff I. *Novaja korporativnaja strategija*. - Spb: Piter Kom, 2006. -398 s. 2. S.Hart, Genri Minceberg, Brijus Al'strand, Zhozef Lampel' - *Business & Economics Jekskursija po debrjam strategicheskogo menedzhmenta* /Per s angl. Moscow: Aotpina Pablisher 2013 367 s., Serija «Skolkovo» s.26. 3. Vuton i T. Hom Wootton S., Home T. *Strategic Planning: The Nine Step Programme*. Kogan Page, 2008. - 467 pp. 4. O. Vihanskij. *Strategicheskoe upravlenie*. - Moscow.: Gardarika, 2010. -344s. 5. Tomson A., Strikland D. *Strategicheskij: menedzhment*. — Moscow.: JuNITI 2008--251 p. 6. Markova V., Kuznecova, S. *Strategicheskij; menedzhment*. - Moscow.: R INFRA-M;2007.-347s. 7. Pivovarov I. *Mezhdunarodnyj menedzhment*. - Saint Petersburg, 2008. -256 p. 8. Buravlev A. *Strategicheskoe upravlenie promyshlennymi predpriyatijami i korporacijami*.-MSGFIZMATLIT, 2008; - 176 p. 9. Vinokurov, V.A. *Organizacija strategicheskogo upravlenija na predpriatii* / – Moscow : Centr jekonomiki i marketinga, 1996. – 160 p. 10. Russel L. Ackoff. *Creating the Corporate Future. Plan or be Planned for*. — John Wiley & Sons, 1981. Akoff R. *Planirovanie budushhego korporacii*. Perevod s anglijskogo. - Moscow: 1985. // Jelektronnaja publikacija: Centr gumanitarnyh tehnologij. — 26.09.2014. URL: <http://gtmarket.ru/library/basis/7085>. 11. Mizjuk B.M. *Osoblivosti strategichnogo upravlinnja pidpriemstvom* / B.M. Mizjuk // Finansi Ukraini. - 2002. - № 12. - S. 31-37. 12. Nemcov V.D., Dovgan' L.C. *Strategichnij menedzhment: Navch. posib.* /- Kyiv: UVPK «EksOb», 2001. - 560 s. 13. Kindrac'ka G.I. *Strategichnij menedzhment: Navch. posibnik*. - Kyiv: Znannja, 2006. - 366 s. 14. Krasnokuts'ka N. V. *Innovacijnij menedzhment: Navch. posibnik*. / N. V. Krasnokuts'ka - Kyiv: KNEU, 2003. - 504 p. 15. Minceberg A, Kuinn Dzh. B, Roshal S. *Strategicheskij process: Per. s angl.7 Pod red. Ju: Hf Kapturevskogo*; - Saint Petersburg; 2007. – 342p. 16. Chandler A. *Strategy and Structure: Chapters in the history of industrial enterprise* / A. Chandler – The MIT Press, 1969. – 480 p. 17. Shul'gina, L.M., Juhimenko V.V. *Monografija. Innovacijnij rozvitok pidpriemstv: formuvannja strategij* [Tekst] : monografija / Nac. tehn. un-t Ukraini «KPI». - Kyiv.: Univest PrePress, 2015. - 212 p. 18. Wernerfelt B. *Resource-Based View of the Firm* / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. - 1984. - Vol. 5. - № 2. - P. 171-180. 19. Nonaka I. *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation* / I. Nonaka, H. Takeuchi. - Oxford University Press, USA, 1995. - 304 p. 20. Senge P. *The Fifth Discipline: The Art & Practice of the Learning Organization* / P. Senge. - Doubleday Business; 1st edition, 1994. - 424 p. 21. Logan D. *Micro strategies: The key to successful planning in uncertain times* / D. Logan, H. Fischer-Wright // - Leader to Leader, 2009, - № 54, - pp. 45-52. 22. Minceberg A., Kuinn Dzh. B, Roshal S. *Strategicheskij process: Per. s angl.7 Pod red. Ju: Hf Kapturevskogo*; - Saint Petersburg;2007. – 342 p. 23. Hamel G. *Competing for the Future* / G. Hamel, C.K. Prahalad – Harvard Business School Press, 1996. – 358 s. – ISBN 0-87584-716-1 24. Wright P. *Strategic Management: Text and Cases* / P. Wright, C Pringle, M. Kroll – Publisher: Allyn & Bacon, Incorporated, 2009. – 560 p. 25. Mintzberg H. *The Strategy Process: Concepts, Context, Cases (4th Edition)* / H. Mintzberg, J. Quinn, S. Ghoshal. – New Jersey: Prentice Hall, 2002. – 489 p. – p.5-13. 26. Anthony S., Eyring M., Gibson L. *Mapping Your Innovation Strategy*. [Elektronnij resurs] // Harvard Business Review. – May 2006. – Rezhim dostupu: URL: <http://hbr.org/2006/05/mapping-your-innovationstrategy/ar/1>. 27. Kim W., Mauborgne R. *Blue Ocean Strategy*. / W. Kim, R. Mauborgne. – Harvard Business Review, 2004. – 240 p. 28. Wood R. *Managing complexity* / R. Wood. – London: Economist in association with Profile Books, 2000. – 310 p. 29. Kroz'e M. *Sovremennoe gosudarstvo skromnoe gosudarstvo. Drugaja strategija izmenenija* // Antologija mirovoj politicheskoy mysli. -Moscow, 1997.-T. II. -S.699-711

Надійшла (received) 19.05.2015

Віхляєва Світлана Іванівна - кандидат економічних наук, доцент, Національний Технічний Університет "Харківський Політехнічний Інститут", м. Харків; тел.: (050) 402-76-67; e-mail: s.vikhlyaeva@ukr.net.

Vikhlyaeva Svitlana Ivanivna - Candidate of Economical Sciences, Associate Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; tel.: (050) 402-76-67; e-mail: s.vikhlyaeva@ukr.net.

Лі Чао – Інститут сходознавства і міжнародних відносин «Харківський колегіум», викладач; тел.: (098) 223-49-62; e-mail: chao-l@mail.ru.

Li Chao – Institute of Oriental Studies and International Relations "Kharkiv Collegium", lecturer; tel.: (098) 223-49-62; e-mail: chao-l@mail.ru.

І. М. ПОСОХОВ

ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ТА РОЗРОБКА НАПРЯМІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОРПОРАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Досліджено ризики промислових підприємств залізничного транспорту. Пропонуються напрями вдосконалення управління ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту: напрями вдосконалення управління ринковими ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, заходи захисту від інформаційних ризиків корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, напрями вирішення об'єктивних проблем управління персоналом корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, напрями вдосконалення статичного та динамічного елементів системи стимулювання персоналу корпорації промислових підприємств залізничного транспорту.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, внутрішні ризики взаємодії, корпорація промислових підприємств залізничного транспорту.

Вступ. Забезпечення ефективного розвитку економіки не можливе без науково обґрунтованого управління корпораціями, у той час як науково обґрунтований ефективний розвиток корпорацій потребує розробки заходів і механізмів, щодо розвитку управління внутрішніми ризиками взаємодії корпорації промислових підприємств залізничного транспорту та побудови систем управління ризиками сучасних корпорацій. Актуальність окресленої проблеми та практичне значення вплинули на вибір теми наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасних проблем управління ризиками присвячені публікації відомих закордонних науковців, таких як: Вітлінський В. В. [1], Внукова Н. М. [2], Кузьмін О. Є. [3], Лук'янова В. В. [4], Посохов І. М. [5] та інші. Ними було розглянуто й розкрито сутність ризику, проблему класифікації ризику, сучасні інструменти управління ризиками, фундаментальні зміни у сфері ризик-менеджменту, що відбулися в усьому світі за останні роки, практичні аспекти управління ризиками, проблеми та ключові помилки управління ризиками, інструменти, необхідні для створення і функціонування системи управління ризиками. Проте, незважаючи на наявність наукових публікацій у цій галузі, питання дослідження ризиків та розробки напрямів вдосконалення управління ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту недостатньо досліджені та потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті. На підставі дослідження існуючих сучасних публікацій та власних наукових досліджень автора запропонувати напрями вдосконалення управління ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Далі проведемо дослідження сучасних ризиків промислових підприємств, що виробляють продукцію для залізничного транспорту.

Основні ризики діяльності підприємства ПуАТ «Запорізький механічний завод» у 2014 році: 70% продукції ПуАТ «Запорізький механічний завод» виготовляється на експорт і враховуючі постійне зростання цін на сировину, яка постачається тільки українськими підприємствами, виникають проблеми з

погодженням цін на продукцію ПуАТ «Запорізький механічний завод» з зарубіжними споживачами, що знижує конкурентоспроможність продукції і викликає ризики втрати ринків збуту за кордоном [1, 2].

Інформація щодо факторів ризику, що суттєво впливають на функціонування ПуАТ «Тепловозоремонтний завод» (Полтава) у 2014 році: залежність від економічних або законодавчих обмежень. Основними факторами ризику є:

- стрімке зростання рівня цін на природний газ та інші види енергоносіїв;
- зростання цін на кольорові та чорні метали та вироби з них;
- недосконалість або відсутність ефективної системи збуту готової продукції;
- нестача кваліфікованих кадрів.

Потенційні ризики ВАТ «Одеський механічний завод» представлені виробничими ризиками, комерційними ризиками, фінансовими ризиками, ризиками, що викликані форс-мажорними обставинами. Виробничі ризики ВАТ «Одеський механічний завод» виникають внаслідок різних порушень у виробничих процесах або в постачанні сировини і комплектуючих виробів. Комерційні ризики ВАТ «Одеський механічний завод» виникають внаслідок торгової діяльності підприємства (збуту готової продукції та комплектуючих). Фінансові ризики ВАТ «Одеський механічний завод» виникають внаслідок інфляційних процесів, коливань курсів національної та вільно конвертованих валют, тощо. Ризики, що викликані форс-мажорними непередбачуваними обставинами: зміна політичного курсу країни, стихійні лиха, страйк, тощо [3,4].

Основні ризики функціонування підприємства «Київський електровагоноремонтний завод» у 2014 році були викликані зростанням цін на сировину та несвоєчасними платежами за готову продукцію підприємства.

Захист функціонування підприємства, зростання обсягів виробництва та ринків збуту готової продукції підприємства можливий тільки за умов вивчення та впровадження сучасних нових технологій та покращення якості готової продукції підприємства.

Фактори ризику фінансово-господарського стану ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» у 2014 році:

- ризик посилення конкуренції внаслідок виходу на ринок готової продукції нових підприємств по виробництву залізничних коліс. Ризик посилення конкуренції зумовлений потенційною можливістю виходу на ринок російських підприємств, які виробляють металургійну продукцію.
- ризик втрати долі ринку. Можливий ризик втрати долі ринку зумовлений закриттям ринків Російської Федерації, створенням нових підприємств-конкурентів та наступним перерозподілом ринку не на користь підприємства ПуАТ «Інтерпайп НТЗ». Збереження такої тенденції в майбутньому може негативно вплинути на фінансово-господарський стан підприємства.
- рівень інфляції. Завдяки довготривалості виконання укладених контрактів, нестабільній ціновій політиці на енергоносії і, як наслідок, на інші матеріали, ріст інфляції безпосередньо впливає на фінансові результати роботи ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» [5].

Загострення конкуренції на зовнішніх ринках усіх видів металопродукції змушує компанії України запекло боротися за залишки каналів збуту. І в цьому сенсі збереження своїх позицій на ринку Російської Федерації є надто важливим фактором зменшення операційних ризиків для підприємства. На ринку залізничних коліс і бандажів ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» є монополістом на території України та одним із найбільших експортерів цільнокатаних залізничних коліс на світовому ринку.

Ступінь залежності ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» від економічних або законодавчих обмежень:

- антимонопольне законодавство. Внутрішнє українське антимонопольне законодавство істотно обмежує можливості ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» по здійсненню тиску на покупця продукції у будь-якій формі, включаючи відмову від виробництва монопольних видів продукції.
- державне регулювання цін. В даний час державне регулювання цін на продукцію підприємства не застосовується.
- загороджувальні заходи. Наявність в країнах, які є споживачами продукції підприємства невідгідних умов для реалізації готової продукції: це загороджувальні заходи та мита, оподаткування, упередженість і вибірковість у тендерній політиці.
- недосконалість фінансових інструментів в Україні та країнах СНД, впливає на ринкову поведінку споживачів – віддавати перевагу нижчій ціні, а не вищій якості й гарантіям експлуатаційної надійності.

ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» під час своєї діяльності дотримується усіх вимог чинного законодавства. Проте існуюче законодавство має особливості, які створюють певні ризики для ПуАТ «Інтерпайп НТЗ».

Постійна зміна законодавства викликає багато суперечностей між нормативними актами, існує багато проблем неврегульованих на законодавчому

рівні. Деякі важливі питання регламентуються не Законами, а підзаконними актами. Така ситуація дає можливість виконавчим органам, контролюючим органам і підприємствам тлумачити діюче законодавство неоднозначно, що призводить до нестабільності правового регулювання.

Основні фактори, що впливають на роботу ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» загальнодержавного масштабу: скрутна економічна ситуація, яка склалася в Україні, практична відсутність платоспроможності споживачів, не стабільне постачання сировини, політична та економічна кризи істотно впливають на машинобудування, будівництво та інші галузі економіки України, підвищення цін на газ та сировину, тарифів на транспортування вантажів залізницею.

Істотними факторами, що ймовірно впливають на роботу ПуАТ «Інтерпайп НТЗ» є:

- зміна рівня попиту на ринках збуту країн СНД. Досвід показує, що діяльність підприємства знаходиться під впливом циклічних коливань та значно залежить від загальних економічних умов, впевненості та доходів споживачів, рівня попиту на продукцію підприємства, наявності джерел фінансування та вартості кредитів;
- нестабільність податкової політики, недостатнє врахування інтересів підприємств у вітчизняному податковому кодексі. Ця проблема ймовірно може призвести до зменшення потенційних споживачів, а у певних випадках і цілих ринків збуту; до виникнення дефіциту власних обігових коштів; до зростання дебіторської заборгованості;
- введення Європейською комісією жорстких антидемпінгових мит на експорт вітчизняними виробниками продукції до Європейського Союзу.

Автором запропоновані напрями вдосконалення управління ринковими ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту:

- вдосконалення систем порівнянних показників (дозволяють отримати консолідовану оцінку ризиків корпорації), що приймаються, в цілому, консолідованих загальних лімітів, орієнтирів і нормативів (обмежують ринкові ризики для кожного з підприємств корпорації).
- інтеграція методів кількісної оцінки ризиків і концепції економічного капіталу, необхідного для їх покриття, в систему ухвалення рішень про здійснення операцій.
- вдосконалення методології стрес-тестування в частині чутливості фінансових показників корпорації до зміни ринкових ризик-факторів: валютних курсів, процентних ставок, котирувань цінних паперів.
- автоматизація збору даних і формування управлінської звітності про стан ринкових ризиків [5].

Автором запропоновано заходи з мінімізації інформаційних ризиків корпорації промислових підприємств залізничного транспорту.

Робота з мінімізації інформаційних ризиків

полягає в попередженні несанкціонованого доступу до даних, а також аварій і збоїв устаткування і програмного забезпечення. Процес мінімізації інформаційних ризиків слід розглядати комплексно: виявлення можливих проблем; визначення способів їх вирішення. Точно визначити можливий збиток від більшості IT-ризиків досить складно, але приблизно оцінити їх цілком можливо.

Автором визначено, що найбільш успішні стратегії попередження інформаційних ризиків корпорації промислових підприємств залізничного транспорту базуються на трьох основних правилах.

- доступ співробітників до інформаційних систем і документів корпорації повинен бути різний залежно від важливості та конфіденційності змісту документа.
- корпорація повинна контролювати доступ до інформації та забезпечувати захист вразливих місць інформаційних систем.
- інформаційні системи, від яких безпосередньо залежить діяльність корпорації (стратегічно важливі канали зв'язку, архіви документів, комп'ютерна мережа), повинні працювати безперебійно навіть у разі кризової ситуації або мати можливість оперативного розгортання при форс-мажорних обставинах на іншому майданчику.

Роботу з мінімізації таких ризиків потрібно ділити на організаційну і технічну. Організаційні заходи пов'язані з обмеженням доступу до даних. Для цього всю інформацію варто класифікувати на загальнодоступну, для службового користування і таємну. Крім того, зміст інформаційних потоків потрібно розділити за призначенням:

- дані, які циркулюють всередині робочої групи (за певним проектом);
- дані, призначені для виконавців і керівників підрозділів (заробітна плата, індивідуальні завдання);
- дані для керівників підрозділів і топ-менеджменту (плани стратегічного розвитку).

У підсумку виходить матриця інформаційних потоків, кожному рівню якої відповідає певний рівень доступу.

Для забезпечення необхідного захисту від інформаційних ризиків корпорації промислових підприємств залізничного транспорту та контролю безпеки автор пропонує провести наступні заходи:

- визначити коло осіб, відповідальних за інформаційну безпеку, створити нормативні документи, в яких будуть описані дії персоналу корпорації, спрямовані на запобігання інформаційним ризиків, а також забезпечити резервні потужності для роботи в критичній ситуації.
- запровадити єдині стандарти інформаційних систем в рамках корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, тобто перейти до єдиних форм звітності, а також єдиних правил розрахунку показників, які будуть застосовуватися у всіх програмних продуктах корпорації та її підрозділах.

– класифікувати дані за ступенем конфіденційності і розмежувати права доступу до них.

– стежити за тим, щоб будь-які документи, що обертаються всередині корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, створювалися за допомогою систем, централізовано встановлених на комп'ютерах. Встановлення будь-яких інших програм повинно бути санкціоновано, інакше ризик збоїв і вірусних атак різко зросте.

– запровадити засоби контролю, що дозволяють відслідковувати стан всіх корпоративних систем: у разі несанкціонованого доступу система повинна або автоматично заборонити вхід, або сигналізувати про небезпеку, щоб персонал міг вжити відповідні заходи.

– створити систему, що дозволяє оперативно відновити працездатність IT-інфраструктури при технічних збоях.

Окрім перерахованих заходів, необхідно враховувати наслідки можливих кризових ситуацій і описати дії компанії з виходу з кризи, для цього слід:

– проаналізувати сценарії проникнення сторонніх осіб, що не мають відповідних повноважень співробітників компанії у внутрішню інформаційну мережу, а також провести навчальні заходи з метою відпрацювання моделі поведінки співробітників, відповідальних за інформаційну безпеку та інформаційні ризики, в кризових ситуаціях;

– розробити варіанти вирішення проблем, пов'язаних з кадрами, включаючи звільнення з компанії ключових співробітників, наприклад скласти і ознайомити персонал з планом наступності управління у корпорації промислових підприємств залізничного транспорту;

– підготувати запасні інформаційні потужності (сервери, комп'ютери), а також резервні лінії зв'язку. Максимально підвищити стійкість до відмов IT-інфраструктури.

Враховуючи, що бізнес корпорації промислових підприємств залізничного транспорту багато в чому залежить від стану її інформаційних мереж, необхідно призначити відповідального за розробку, впровадження та контроль виконання корпоративних правил, спрямованих на зниження інформаційних ризиків. Такий координатор не повинен мати відношення до IT-структури корпорації промислових підприємств залізничного транспорту. Співробітник, який не пов'язаний безпосередньо з інформаційними технологіями, буде найбільш об'єктивний при організації заходів з ризик-менеджменту. Його робота повинна оцінюватися за допомогою вимірюваних показників, наприклад, час усунення збоїв у роботі сервера не повинен перевищувати 30 хвилин або ж частота таких збоїв повинна бути не вище, ніж два рази на рік. Обов'язковою умовою успішного ризик-менеджменту інформаційних ризиків, як і всіх видів ризику, є його безперервність. Тому оцінка інформаційних ризиків, а також розробка та

оновлення планів щодо їх мінімізації повинні проводитися у корпорації з певною періодичністю, наприклад, раз у квартал (місяць). Періодичний аудит системи роботи з інформацією (інформаційний аудит), що проводиться незалежними експертами, буде додатково сприяти мінімізації ризиків.

Виокремлено напрями вирішення об'єктивних проблем управління персоналом корпорації промислових підприємств залізничного транспорту: проблема сумісності корпоративних і особистих цілей персоналу, більшість з яких має невеликий стаж роботи в корпорації і не є кадровими співробітниками; проблема формування єдиної корпоративної культури в руслі стратегічних цілей організації, вирішення якої неможливо без встановлення тісних контактів між співробітниками на формальному і неформальному рівнях; проблема створення стабільного колективу для реалізації стратегічних цілей розвитку корпорації, яка загострюється внаслідок високої плинності кадрів і проведення програми кардинального зниження віку персоналу; проблема адаптації, навчання та утримання кваліфікованих співробітників.

Виокремлено такі напрями вдосконалення статичного елементу системи стимулювання персоналу корпорації промислових підприємств залізничного транспорту:

- зміна форм прямого стимулювання (нормативів матеріальної винагороди, видів винагороди і стандартів розподілу стимулів);
- зміна форм непрямого стимулювання (інновації в організації праці, корегування методів управління персоналом тощо);
- розвиток системи корпоративних комунікацій, підвищення інформованості персоналу про цілі, зміст і критерії застосування стимулів;
- встановлення взаємозв'язку рівня кваліфікації персоналу і розміру стимулювання (при розподілі винагороди враховується підвищення кваліфікації, участь у корпоративних програмах, отримання другої вищої освіти та інші види професійного розвитку особистості);
- приведення структури стимулів у відповідність з пріоритетами працівників, які емпірично виявляються в процесі експрес-опитувань.

Запропоновано напрями вдосконалення динамічного елементу системи стимулювання персоналу корпорації промислових підприємств залізничного транспорту:

- зміна форм прямого стимулювання – надання грошових виплат і набору соціальних пільг для співробітників корпорації або її підрозділів;

- розвиток форм непрямого стимулювання – модернізація організаційного середовища, підвищення рівня комфортності умов праці, розширення спектру морально-психологічних стимулів;
- встановлення взаємозв'язку рівня кваліфікації робітника і розміру стимулювання за допомогою розвитку системи морально-психологічних стимулів праці фахівців;
- приведення структури стимулів у відповідність з пріоритетами працівників на основі діагностики ієрархії потреб персоналу та розмежування рівнів впливу на якість роботи персоналу [5].

Висновки. Досліджено ризики промислових підприємств залізничного транспорту. Запропоновано напрями вдосконалення управління ринковими ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, заходи захисту від інформаційних ризиків корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, виокремлено напрями вирішення об'єктивних проблем управління персоналом корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, запропоновано напрями вдосконалення статичного та динамічного елементів системи стимулювання персоналу корпорації промислових підприємств залізничного транспорту.

Список літератури: 1. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику: монографія / В. В. Вітлінський. – Київ, ДЕМІУР, 1996. – 212 с. 2. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: монографія / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 184 с. 3. Кузьмін О. Є. Управління ризиками машинобудівних підприємств: планування та мотивування: монографія / О. Є. Кузьмін [та ін.]. – Львів, 2011. – 128 с. 4. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства: монографія / В. В. Лук'янова. – Хмельницький: ПП В. В. Ковальський. – 2007. – 312 с. 5. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія / І. М. Посохов. – Х.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.

Bibliography (transliterated): 1. Vitlinskyj V. V. *Analiz, otsinka i modelyuvannya ekonomichnogo ryzyku: monografiya*. Kyiv: DEMIUR, 1996, Print. 2. Vnukova N. M., Smolyak V. A. *Ekonomichna otsinka ryzyku diyalnosti pidpryyemstv: problemy teorii i ta praktyky: monografiya*. Kh.: VD «INZHEK», 2006, Print. 3. Kuzmin O. E. *Upravlinnya ryzykamy mashynobudivnykh pidpryyemstv: planuvannya ta motyvuvannya: monografiya*. Lviv, 2011, Print. 4. Luk'yanova V. V. *Diagnostyka ryzyku diyalnosti pidpryyemstva: monografiya*. Khmelnytskyj: PP V. V. Kovalskyj, 2007, Print. 5. Posokhov I. M. *Teoretichni ta praktychni aspekty upravlinnya ryzykamy korporatsij: monografiya*. Kh.: PVPP «Slovo», 2014, Print.

Надійшла (received) 19.05.2015

Посохов Ігор Михайлович – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організації виробництва та управління персоналом, м. Харків; тел.: (096) 525-03-84; e-mail: posokhov7@gmail.com.

Posokhov Igor Mikhailovych – Doctor of Economic Sciences, Full Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Full Professor at the Department of Business Administration and Personnel Management; tel.: (096) 525-03-84; e-mail: posokhov7@gmail.com.

УДК 657.1

С.В. БРІК, Є.М. РУДКОВСЬКА

ПОРЯДОК ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуто дослідження обліку власного капіталу підприємства, представлено порядок бухгалтерського обліку власного капіталу з характеристикою основних рахунків, визначено проблеми в обліку та наведено шляхи його удосконалення в сучасних умовах. Також представлено схематично складові власного капіталу підприємства, охарактеризовано особливості здійснення управлінського обліку власного капіталу та зроблено відповідні висновки. Тому актуальним є дослідження порядку обліку власного капіталу підприємства та усунення недоліків в його обліку.

Ключові слова: власний капітал підприємства, облік власного капіталу, удосконалення бухгалтерського обліку власного капіталу.

Вступ. Величина власного капіталу підприємства характеризує його платоспроможність, кредитоспроможність, забезпеченість коштами для покриття власних зобов'язань. Неправильний облік власного капіталу тягне за собою негативні наслідки та позови з боку зовнішніх користувачів бухгалтерської інформації, які використовують її як показник співпраці з даним підприємством.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми обліку власного капіталу досліджували такі вчені-економісти як: Голов С.Ф., Пархоменко В.М., Бутинець Ф.Ф., Огійчук М.Ф. та інші. Проблеми бухгалтерського обліку формування та змін власного капіталу досліджуються у працях провідних вітчизняних і зарубіжних вчених: М. Д. Алексєнко, 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. Паляя, В. М. Пархоменко, Л. В. Пешковської, О. І. Пилипенко, С. В. Пітель, Ф. Є. Поклонського, В. С. Приходько, Н. Д. Прокопенко М. С. Пушкєра, Ж. Ришєра, Т. А. Снетковєй, Я. В. Соколова, В. В. Сопко, К. С. Сурніна, Н. М. Ткаченко. Аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури викриває неоднозначність, як трактування самого поняття.

Метою дослідження є аналіз основних проблем обліку власного капіталу підприємства та визначення основних шляхів вдосконалення організації їх обліку. Об'єктом дослідження є облік власного підприємства. Предметом дослідження є організація обліку власного капіталу діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Одним із найскладніших завдань, які здійснюються у процесі прийняття фінансових рішень є вибір оптимізаційної структури власного капіталу, яка передбачає оптимальне співвідношення власних і залучених джерел підприємства. На сьогодні організація обліку власного капіталу має ряд недоліків, наприклад:

- 1) відсутність окремого стандарту для обліку власного капіталу;
- 2) неврахування впливу економічних факторів на величину власного капіталу (зокрема інфляції);
- 3) у наказі про облікову політику відсутній пункт про облік складових власного капіталу;
- 4) відсутність у наказі про облікову політику підприємства порядок обліку виплат у разі виходу із товариства;

- 5) недосконалість аналітичного обліку за окремими складовими власного капіталу;

- 6) відсутність нормативно-методичних рекомендацій щодо обліку власного капіталу;

- 7) відсутність рівня оптимального співвідношення величини складових власного капіталу.

Фінансовий стан підприємства вважається найкращий, якщо у його структурі перевищує частка власного оборотного капіталу. Тому актуальним є дослідження порядку обліку власного капіталу підприємства та усунення недоліків в його обліку.

Викладення матеріалу. 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.

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

- 1) є джерелом формування господарських засобів підприємства;

- 2) характеризує фінансові ресурси підприємства;

- 3) характеризує рівень добробуту засновників підприємства;

- 4) забезпеченість власним капіталом та його оптимальна структура максимізує ринкову вартість підприємства;

- 5) показує частку майна, яка фінансується за рахунок власних засобів, а яка за рахунок внесків засновників;

- 6) є показником ефективності основної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та інші [2].

Для аналізу величини власного капіталу основним джерелом інформації виступає річна фінансова звітність. Порядок формування та облік власного капіталу залежить від організаційно-правової форми підприємства, вимог чинного законодавства щодо мінімального розміру статутного, резервного та інших видів капіталу [5]. Представимо на рис. 1 капітал, який відноситься до власного капіталу підприємства згідно форми №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

© С.В. Брік, Є.М. Рудковська 2015

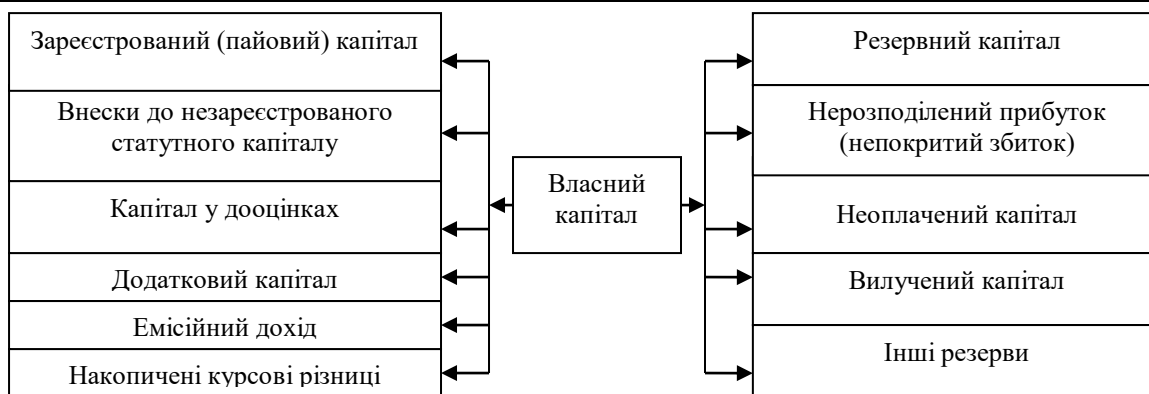


Рис. 1 - Складові власного капіталу підприємства згідно Звіту про фінансовий стан

Як бачимо з рис. 1, 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. 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;

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 [5].

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.

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;

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;

3) 423 «Накопичені курсові різниці». На цьому субрахунку відображається узагальнена інформація про курсові різниці, які 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».

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), який представляє собою чистий фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власникам, створення резервного фонду. Узагальнена інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) формується на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [3].

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 рахунку 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 і

Для забезпечення порівняльного аналізу інформації звіту про власний капітал підприємства повинні додавати до річного звіту звіт про власний капітал за попередній рік.

Вище було зазначено недоліки в організації обліку власного капіталу. Ведення управлінського обліку на підприємстві сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що призводить до одержання максимальних прибутків при мінімальних витратах.

Дані управлінського обліку власного капіталу можуть надати несподівані результати для управлінців. Наприклад, на підприємстві, яке функціонує протягом тривалого проміжку часу, може виявитися, що засоби статутного капіталу, які спочатку вкладені в основні

засоби, через повний знос і вибуття останніх, придбання нових основних засобів за рахунок довгострокових кредитів або прибутку, вже повністю фінансують тільки оборотні активи. Або, навпаки, спочатку сформований у вигляді внесків грошових коштів статутний капітал, у результаті проведеної фінансової політики через деякий проміжок часу може бути реально забезпечений різними видами основних засобів і нематеріальних активів.

У більшості випадків статутний капітал буває забезпечений як основними, так і оборотними видами активів. Щодо управління структурою власного капіталу, то якраз оптимальне співвідношення між статутним капіталом, додатковим капіталом, резервним капіталом та нерозподіленим прибутком дає можливість правильно використовувати власні кошти підприємства [4].

При веденні обліку власного капіталу актуальною залишається проблема щодо формування власних фінансових ресурсів. Наявність такої інформації забезпечує можливість залучення власних фінансових ресурсів з різного роду джерел у відповідності до потреб його розвитку в майбутньому. Це дозволить сформувати необхідний рівень самофінансування виробничого розвитку підприємства.

З метою управління облікова інформація використовується для:

1) аналізу формування власних фінансових ресурсів підприємства з метою виявлення їх потенціалу і його відповідність темпам розвитку підприємства;

2) визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах;

3) оцінки вартості залучення власного капіталу з різних джерел;

4) забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел;

5) забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел;

6) оптимізації співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів.

Для управління власним капіталом на стадії створення нового підприємства необхідна облікова інформація про засновників, їх частку в сукупному капіталі та її отримання у формі матеріальних цінностей, нематеріальних активів та коштів. У подальшому необхідні бухгалтерські дані про збільшення первинного капіталу за рахунок надходження нових вкладень, формування резервного капіталу в результаті розподілу прибутку, а також про зменшення статутного капіталу при вибутті учасників, вилучення засобів з певних причин.

Облік власного капіталу забезпечує інформацією про операційну діяльність, фінансову діяльність (зміни у складі власного капіталу, і поточних і довгострокових зобов'язань

підприємства), при цьому об'єднуючи функції управління – облік, планування, координацію, контроль, аналіз, прийняття рішень. Враховуючи, що одержання прибутку є основною метою діяльності комерційного підприємства і забезпечує інтереси власників (засновників, акціонерів), це визначає необхідність ефективного та безперервного управління ним [4].

Основними критеріями оптимізації структури капіталу є: прийнятний рівень доходності і ризику в діяльності підприємства, мінімізація середньозваженої вартості капіталу підприємства, максимізація ринкової вартості підприємства. Кожне підприємство повинно самостійно обирати критерії оптимізації структури капіталу.

Отже, виділимо основні напрямками підвищення ефективності обліку власного капіталу підприємства:

1) керівникам підприємства варто обирати компромісний підхід для фінансування активів суб'єкта господарювання;

2) у аналізі фінансово-майнового стану варто враховувати інтенсивність використання основного капіталу, що є показником ефективності роботи підприємства;

3) скоротити терміни дебіторської заборгованості, що прискорить оборотність капіталу;

4) при виборі облікової політики варто враховувати, що фінансування підприємства лише за рахунок власного капіталу не завжди вигідне;

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. 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. Багрий К.Л. Управлінські аспекти обліку власного капіталу суб'єкта господарювання [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64/. 2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/>. 3. Лен' В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: [Навчальний посібник] / В.С. Лен', В.В. Гливенко. – К.: Центр навчальної літератури. – 2013.– 608 с. 4. Панчук І.П. Проблеми обліку власного капіталу підприємства як об'єкта бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5521/1/180.pdf/>. 5. Стригуль Л.С. Особливості формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових норм /Л.С. Стригуль, К.О. Панчева/ Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 65 (1107).

Bibliography (transliterated): 1. Bagrij K.L. *Upravlins'ki aspekti obliku vlasnogo kapitalu sub'ekta gospodarjuvannja* [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64/. 2. *Nacional'ne polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 1 «Zagal'ni vimogi do finansovoi zvitnosti»*, zatverdzeno nakazom Ministerstva finansiv Ukraini No73 vid 07.02.2013 r. [Elektronnij resurs] / Zakonodavstvo Ukraini. – Rezhim dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/>. 3. Len' V.S. *Buhgalters'kij oblik v Ukraini: osnovi ta praktika*: [Navchal'nij posibnik] / V.S. Len', V.V. Glivenko. – Kiev.: Centr navchal'noi literaturi. – 2013.– 608 s. 4. Panchuk I.P. *Problemi obliku vlasnogo kapitalu pidpriemstva jak ob'ekta buhgalters'kogo obliku* [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5521/1/180.pdf/>. 5. Strigul' L.S. *Osoblivosti formuvannja ta obliku vlasnogo kapitalu na pidpriemstvah riznih organizacijno-pravovih norm* /L.S. Strigul', K.O. Pancheha/ Visnik NTU «HPI». 2014. No65 (1107).

Надійшла (received) 19.05.2015

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

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

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

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

Т.В. МОМОТ. Н.Е. АВАНЕСОВА

КЛЮЧОВІ ЗАГРОЗИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦИ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Оборонна промисловість є одним з ключових секторів народного господарства України за умови наростання кризових явищ в економіці держави та загострення зовнішньої агресії, ефективність її функціонування є індикатором розвитку економіки держави в цілому. Її специфіка дозволяє зробити висновок про складність та неоднозначність визначення її економічної безпеки. Розвиток оборонної промисловості в сучасних умовах подолання наслідків кризових явищ і протидії зовнішній агресії є можливим лише на основі ефективного управління її економічною безпекою.

Ключові слова: ризики та джерела загроз, економічна безпека, оборонна промисловість України, глобалізація, чинники виникнення ризиків і загроз економічної безпеки оборонної промисловості.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним з найважливіших завдань державного регулювання господарської системи є досягнення високого рівня економічної безпеки. В умовах посилення глобалізаційних процесів актуалізуються традиційні та виникають нові види економічних загроз.

Економічна глобалізація є однією з головних тенденцій розвитку сучасного світу, що супроводжується цілим рядом як позитивних, так і негативних наслідків. З одного боку, глобалізаційні процеси сприяють зростанню світової економіки, розширенню міжнародного співробітництва, прискоренню розвитку продуктивних сил і науково-технічного прогресу. З іншого боку, для багатьох країн, і для України також, глобалізація створює чимало ризиків та загроз, які викликають різке зниження економічного потенціалу країни і впливають на стабільність та можливість на рівних конкурувати з іншими учасниками міжнародного поділу праці.

Вплив глобалізаційних процесів на становлення і розвиток України за роки її незалежності був доволі чутливим.

Найбільшу небезпеку для економіки України становлять світові фінансово-економічні кризи, уповільнення темпів економічного зростання, збільшення масштабів зовнішньої заборгованості, безробіття, зубожіння населення, вичерпання природних ресурсів, погіршення стану навколишнього середовища тощо.

Виклики глобалізації для нашої держави набули особливо загрозливого характеру та потребують негайного подолання. Відтак проблема забезпечення економічної безпеки України в цілому, так і окремих галузей народного господарства набуває нового суттєвого змісту.

Оборонна промисловість є складовою не лише сектору безпеки, а й економічної системи країни, отже напрями і результати їх функціонування тісно взаємопов'язані та мають доповнювати один одного.

Оборонна промисловість України задовольняє потреби збройних сил в озброєнні та військовій техніці лише на 5-8%, що не достатньо ні для

технічної модернізації армії, ні для забезпечення рентабельності галузі. За цих умов зусилля більшості оборонних підприємств зосереджено на експорті продукції.

Саме тому, на нашу думку, доволі актуальним постає питання визначення ризиків і загроз економічній безпеці оборонної промисловості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проте, перш ніж розглядати особливості економічної безпеки оборонної промисловості, варто визначити, що являє собою, власне, саме поняття «економічна безпека». Так, у закордонній літературі питання економічної безпеки досліджуються з 40-х років ХХ століття. Сьогодні економічна безпека розглядається не тільки на рівні країни, але й на рівні регіону, підприємства, особистості. Не зважаючи на те, що у вітчизняній науці поняття «економічна безпека» з'явилося відносно недавно, це не заважає розвитку активної дискусії із питання щодо її сутності та особливостей прояву [4, 5].

Дослідження літературних джерел дозволило визначити, що більшість українських і закордонних вчених, зокрема російських, сутність безпеки вбачають як стан захищеності від певних загроз. Так, М.І. Камлик [6] визначає економічну безпеку як надійну захищеність національних інтересів в сфері економіки від певних загроз. Такий підхід розділяють О.Ф. Новікова та Р.В. Покотиленко [10], І.С. Чорнодід [19], О.С. Шнико [20] та ін., які також наголошують на економічній безпеці як стані захищеності економічних інтересів окремих суб'єктів (мікроекономічного, регіонального, макроекономічного) від економічних та пов'язаних з ними рівнів загроз.

Із протистоянням загрозам та забезпеченням захищеності від їх негативної дії пов'язують економічну безпеку в своїх працях Е.А. Олейников [12], Ф.О. Медвідь [9] та ін. Відомий російський вчений А. Абалкін підкреслює, що економічна безпека є системою заходів організаційно-економічного та правового характеру, спрямованих на запобігання появи економічних загроз [1]. Економічна безпека суб'єктів будь-якого рівня,

© Т.В. Момот. Н.Е. Аванесова, 2015

виходячи з такого підходу до її визначення, проявляється у незалежності економіки, її сталому розвитку, ефективності функціонування.

Результати дослідження функціонування оборонно-промислового комплексу України викладено у праці таких науковців, як С. Сунгуровський, О. Мельник, В. Чумак, І. Пресняков, Л. Бобрицький, Л. Токар, Р. Богатирьова [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У більшості наукових праць загрози економічній безпеці розглядаються стосовно економіки певної країни у цілому. Однак, сьогодні в умовах зовнішньої агресії в бік української держави, що критично погіршила динаміку соціально-економічного розвитку, посилила макроекономічні дисбаланси та погіршила коротко- та середньострокові перспективи економічного росту, одним з пріоритетів політики забезпечення її економічної безпеки є стабільне функціонування оборонної промисловості України. Тому недостатнє висвітлення в науковій літературі питання забезпечення економічної безпеки саме оборонної промисловості України, потребує більш детального дослідження з точки зору визначення ризиків і джерел загроз її економічній безпеці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, метою статті є визначення ризиків та основних загроз економічній безпеці оборонної промисловості України для створення механізму запобігання негативним наслідкам глобалізації та їх нейтралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Глобалізація світової економіки є складною, багатовимірною і неоднозначною проблемою, тому з приводу визначення її суті існує багато розбіжностей. Учені сходяться на думці, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір міри інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економіки, а головним чином – нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний рівень економічної глобалізації [14, с. 5-7].

Поряд із виникненням і формуванням нових джерел та умов розвитку глобалізація створює виклики економічній безпеці держави. В сучасних умовах без урахування цих викликів неможливо забезпечити стабільний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки будь-якої країни [8, с. 42]. Найбільш актуальними викликами глобалізації, які створюють численні загрози економічній безпеці держави, є такі:

- нестабільність світової фінансової системи, яка супроводжується незбалансованістю світової торгівлі та інвестиційних потоків між найбільшими економічними центрами світу [15];
- розширення світових ринків для певних видів продукції, товарів і послуг [13, с. 25];
- поширення кризових явищ [7, с. 100-101];
- експансія передових країн світу [17, с. 21-22];

- дефіцит ресурсів для розширеного розвитку [18, с. 98].

Суттєві погіршення прогнозів економічного розвитку України міжнародними організаціями та вітчизняними урядовими та громадськими установами, свідчить про високу ймовірність реалізації загроз економічній безпеці, визначених у ключових програмних документах.

Ключовими ризиками економічній безпеці слід визначити:

- критичне гальмування економічного розвитку України та погіршення основних макроекономічних показників (макроекономічне розбалансування за головними показниками);
- згортання промислового виробництва;
- зниження економічної активності, насамперед інвестиційної;
- погіршення добробуту населення (домогосподарств) та зростання рівня безробіття;
- посилення боргового тиску, насамперед, у державному секторі;
- підвищення тінізації економічної діяльності [3].

Особливе місце в системі національної економічної безпеки посідає проблема економічної безпеки окремих галузей народного господарства, що має дуальний характер. З одного боку, функціонування галузей здійснюється в умовах нестаціонарного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі процентні ставки за довготерміновими банківськими кредитами, нестабільність податкового законодавства тощо, що істотно знижує рівень життєдіяльності окремих підприємств галузі та підвищує імовірність переходу в кризовий стан. З іншого боку, кризові тенденції на мікрорівні створюють передумови негативних тенденцій розвитку регіональних систем і зниження рівня національної економічної безпеки [2, с. 129-130].

У результаті проведеного аналізу існуючих наукових підходів встановлено, що економічна безпека окремої галузі є складним багатозначним поняттям, яке доцільно розглядати з різних позицій відповідно до мети дослідження. Найбільш поширеними є визначення економічної безпеки як:

- захищеності функціонування галузі, її потенціалу, інтересів, ресурсів;
- певний стан ресурсів, відносин, внутрішніх та зовнішніх зв'язків галузі;
- систему заходів, спрямованих на забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- ступеня реалізації й гармонізації економічних інтересів суб'єктів господарювання галузі;
- властивості галузі до розвитку, самовиживання, досягнення визначених цілей [16].

Таким чином, зміст цього поняття включає систему заходів, які забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність галузі, а також сприяють підвищенню рівня добробуту суб'єктів господарювання. Отже,

виходячи з цього, належна робота керівництва галузі з формування системи її економічної безпеки має бути водночас спрямована на виявлення джерел і розробку заходів з мінімізації негативного впливу руйнівних чинників на життєдіяльність галузі.

Функціонування оборонної промисловості України останнім часом за умови загострення зовнішньої агресії набуває критичної оцінки. Через надмірну політизацію і конфліктний характер відносин у сфері оборонної промисловості та військово-технічного співробітництва, загострення кризових явищ в економіці держави і прогалин чинного законодавства, процеси в цій сфері протягом останнього десятиріччя набули руйнівного характеру «вульгарної» приватизації і комерціалізації.

Державне управління в галузі оборонної промисловості характеризується епізодичними, не достатньо системними спробами покращити стан галузі (а на практиці – конкретних підприємств), не підкріпленими ні реалістичними прогнозами та цілями, ні наявними ресурсами. На цьому фоні структурні реформи відійшли на другий план. Міністерствами та відомствами протягом останнього часу не виконано жодної з розроблених середньострокових програм. Проте, на рівні річних планів увага органів державної влади неформально зосереджувалася насамперед на перерозподілі фінансових потоків і приватизації окремих підприємств, чиї активи мають комерційну цінність [11, с. 78].

У подальшому дослідженні під економічною безпекою оборонної промисловості будемо розуміти створення таких умов її функціонування, при яких забезпечено достатній рівень економічної безпеки, що надає можливість реалізовувати економічні інтереси і створювати певний запас міцності для реалізації в подальшому економічних інтересів суб'єктів господарювання галузі й обумовлюється особливостями функціонування оборонно-промислового комплексу, можливими джерелами фінансування, розгалуженістю видів діяльності суб'єктів господарювання оборонної промисловості, а також формуванням інституційного середовища здійснення діяльності у сфері оборонної промисловості.

Загалом стан оборонної промисловості характеризується:

- низьким рівнем задоволення потреб збройних сил, практичною відсутністю внутрішнього ринку озброєння та військової техніки;
- фрагментацією галузі і значними диспропорціями в її сегментах;
- переважанням державної форми власності на підприємствах і неефективністю державного управління на національному, галузевому, регіональному рівнях і на рівні підприємств;
- низьким рівнем технологічної оснащеності і браком ресурсів (управлінських, кадрових, фінансових) для розвитку, ускладненим доступом до інвестиційних і кредитних ресурсів;
- значною залежністю винятково від російських

постачальників і замовників;

- низьким рівнем залучення до міжнародної кооперації.

Сьогодні оцінка оборонної промисловості не є однозначною і залежить від стану справ у певних, умовно виокремлених сегментах (групах) і на конкретних підприємствах. Залежно від результативності діяльності підприємства можна умовно поділити на три групи, склад яких є мінливим.

Групу найбільш успішних і стабільних вітчизняних оборонних підприємств (20-25) складають провідні підприємства наступних сегментів: ракетно-космічного, авіабудівного, танкового та авіаційного двигунобудування, морського газотурбобудування; розробки та виробництва бортових систем управління, високоточних засобів ураження, радіолокаційних і радіотехнічних систем, окремих унікальних типів комплектуючих систем озброєння та військової техніки. Останнім часом до цієї групи наближаються окремі ремонтні підприємства, переважно авіаційної техніки [11, с. 79].

Головними характеристиками більшості підприємств цієї групи є:

- кращій, ніж у цілому в галузі, менеджмент;
- орієнтація на виробництво товарів і послуг, що користуються попитом і є конкурентоспроможними в певних нішах міжнародного ринку озброєння та військової техніки;
- наявність відповідних замкнених (орієнтованих на кінцеву продукцію) виробничих циклів (при цьому важливо розрізняти цикли виробництва кінцевої продукції, повністю замкнуті всередині країни, що сьогодні є скоріше винятками із загальних правил, і в рамках міжнародної (транснаціональної) кооперації, на що орієнтуються переважна більшість оборонних компаній у світі);
- отримання певної частки державного оборонного замовлення;
- наявність платоспроможного та підтверженого контрактами попиту на продукцію за умов певної диверсифікації замовників (портфелю замовлень);
- можливість самостійного (або через державного посередника) виходу на зовнішні ринки;
- наявність певних обігових коштів для початку нових розробок та оновлення виробничих потужностей.

Групу менш стабільних підприємств (що тримаються на плаву) складають виробничі та ремонтні підприємства, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро (20-25), що мають певні (іноді унікальні) проєктувальні, технологічні або виробничі можливості, але стабільність яких є менш надійною і критично залежною від експортних замовлень, на обсяги яких критично впливає економічна та, часто, політична кон'юнктура ринку озброєння та військової техніки. Окремі з цих підприємств є субпідрядниками в контрактах підприємств першої групи [11, с. 79-80].

Головними характеристиками цієї групи є:

- сучасний менеджмент;
- наявність розгалуженої мережі реальних і потенційних замовників і контрагентів;
- підтримка певної гнучкості за рахунок диверсифікації замовників і переорієнтації на виробництво цивільної продукції, а також наявності «лідерних» технологій і можливості вкладати певні кошти в нові розробки та модернізацію виробничого обладнання.

До останньої групи належать решта підприємств (понад 100), значна частка яких є збитковими через недостатню якість менеджменту, високий знос і низький технологічний рівень основних фондів, відсутність замовлень і підтримки з боку держави [11, с. 80].

Загальними проблемами, що гальмують розвиток галузі, є наступні:

- неповнота та суперечливість нормативно-правової бази, яка стримує ініціативу та недостатньою мірою стимулює оборонні підприємства до розвитку;
- неефективне державне управління, головними недоліками якого є: низька якість і неузгодженість між собою державних програм; недостатні обсяги та недосконаліцільова спрямованість державного оборонного замовлення, неврегульованість механізмів лобювання; низький рівень виконавської дисципліни; відсутність ефективної координації та механізмів участі державних органів в управлінні підприємствами; недостатнє врахування ринкових механізмів; кон'юнктури ринків і реальних можливостей із забезпечення конкурентоспроможності оборонних підприємств;
- дефіцит якісних управлінських, наукових, інженерних і технічних кадрів, «кадровий голод» на підприємствах;
- високий рівень ресурсоспоживання та низька рентабельність підприємств, що заважає підвищенню конкурентоспроможності їх продукції на зовнішніх ринках;
- низька інвестиційна привабливість підприємств та ускладнений доступ до кредитних ресурсів;
- політичні обмеження на доступ до іноземних джерел підвищення технологічного рівня виробничих потужностей оборонних підприємств;
- недостатній рівень військово-технічного співробітництва: невизначеність довгострокових перспектив співробітництва з іноземними державами, переважно разовий характер більшості контрактів; недостатні державна підтримка та ефективність механізмів просування продукції вітчизняних підприємств на зовнішній ринок; недостатній рівень виробничої і науково-технічної кооперації з іншими державами; неефективна координація діяльності українських експортерів.

Невдоволення сьогодишнім станом оборонної промисловості пов'язане переважно з її неспроможністю задовольнити потреби збройних сил. Проте, це невдоволення має бути адресоване не стільки до оборонної промисловості, скільки до системи оснащення озброєння та військової техніки,

якої в державі в цілісному вигляді не існує. Це є однією з причин низької якості державного замовлення.

Таким чином, цілісного оборонно-промислового комплексу в Україні не існує, як не існує перспектив, можливостей і доцільності його створення. Через це, а також на фоні світових і вітчизняних тенденцій до зменшення частки державної власності у промислових об'єктах, зміст пропозицій зі створення єдиної системи управління оборонною промисловістю викликає багато питань. Головною проблемою оборонної промисловості України є відсутність ефективної державної військово-технічної політики. За цих умов ні централізоване, ні децентралізоване управління на здатні радикально покращити ситуацію. Форма управління має відповідати процесам, що відбуваються в галузі та на ринках реалізації її продукції. Все це не дозволяє повною мірою говорити про забезпечення економічної безпеки оборонної галузі.

Разом з тим, для запобігання ризикам і загрозам економічній безпеці оборонної галузі, на нашу думку, необхідно постійно враховувати весь спектр численних чинників, від яких залежить її функціонування, до яких ми пропонуємо віднести:

- адаптивність стратегічного потенціалу галузі, що визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми впливами;
- залежність галузі від інтенсивності кооперованих її зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів;
- охорона комерційної таємниці галузі, з одного боку, і нагромадження інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльність галузі – з іншого;
- рівень можливого ризику прийнятих рішень.

Відповідно до випадків свого прояву вказані чинники виникнення ризиків і загроз економічній безпеці оборонної промисловості України є її зовнішніми ризиками та загрозами. Вони, з одного боку, взаємозалежні між собою, зумовлюють одна одну, але, з іншого, – дуже автономні. Взаємозалежність ризиків і загроз визначається складними підпорядкованими зв'язками, що характерні для держави, галузі, регіону та підприємства. Автономність аналізованих ризиків і загроз залежить від рівня свободи і прав, які держава надає галузям, регіонам і підприємствам, а також від рівня витрат, що впливають за проявом ризиків і загроз.

Із зовнішніми ризиками та загрозами тісно пов'язані внутрішні ризики та загрози економічній безпеці оборонної промисловості України. Суть цих ризиків і загроз виражається вже в їхній назві і відображає джерело їх формування – з боку внутрішнього для галузі середовища за рахунок помилок і прорахунків, допущених керівництвом суб'єктів господарювання в галузі.

Звідси випливає пряма залежність між економічною безпекою оборонної промисловості

України та її можливостями реагування на виникнення зовнішніх і внутрішніх ризиків і загроз. Якщо внутрішні ризики та загрози прямо залежать від кваліфікації управлінського персоналу окремих суб'єктів господарювання галузі і, отже, можуть бути вчасно виявлені та локалізовані, то зовнішні ризики та загрози, що відображають загальне економічне становище в країні, локалізованими бути не можуть.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Глобалізаційні процеси зачіпають усі складові економічної безпеки держави, створюючи загрози для розвитку національної економіки. Основні загрози економічній безпеці України знаходяться у площині макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, енергетичної, соціальної, демографічної, науково-технологічної, продовольчої безпеки і до них належать: надмірна залежність України від зовнішньоекономічної кон'юнктури; недостатній розвиток внутрішнього ринку та постійне погіршення стану зовнішньоторговельного балансу; велика енергетична залежність від імпорту нафти і газу; соціальна нерівність та висока диференціація доходів населення; погіршення стану фізичного здоров'я людей; депопуляція; низька якість вітчизняної аграрної продукції як наслідок неналежних умов зберігання; цінова недоступність певних продовольчих товарів для окремих верств населення, платіжна неспроможність більшості населення купувати продукцію належної якості за дорожчими цінами, моральне напруження населення країни в наслідок політичної нестабільності держави.

Специфіка оборонної промисловості України дозволяє зробити висновок про складність та неоднозначність визначення її економічної безпеки. Оскільки оборонна промисловість є одним з ключових секторів народного господарства України за умови наростання кризових явищ в економіці держави та загострення зовнішньої агресії, ефективність її функціонування є індикатором розвитку економіки держави в цілому.

Для забезпечення ефективного функціонування оборонної промисловості необхідно не тільки постійно проводити моніторинг рівня економічної безпеки, але оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, виникнення потенційних і реальних загроз, беручи до уваги особливості соціально-економічного розвитку, її тенденції й перспективи. Формування системи ефективних економіко-організаційних заходів протидії негативному впливу загроз економічній безпеці оборонної промисловості та своєчасного реагування на них спрямоване на забезпечення максимальних можливостей реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання галузі, з одного боку, і забезпечення достатнього рівня їх економічної безпеки, зокрема стосовно зовнішніх загроз. Тобто, оперативне реагування суб'єктів господарювання оборонної промисловості на зміни зовнішнього

середовища, протидія негативному впливу із-зовні, розробка дієвих інструментів, повинні враховувати широке коло факторів соціально-економічного розвитку країни, а також галузеву і регіональну специфіку, базуючись на певному достатньому рівні економічної безпеки та перспектив подальшого економічного розвитку.

Розвиток оборонної промисловості в сучасних умовах подолання наслідків кризових явищ і протидії зовнішній агресії є можливим лише на основі ефективного управління її економічною безпекою та своєчасним реагуванням на зміни та наступним оперативним моніторингом ситуації. У подальших дослідженнях планується розробити теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання оборонної промисловості з урахуванням галузевої специфіки.

Список літератури: 1. *Абалкин Л.* Экономическая безопасность России: угрозы и их поражение [Текст] / *Л. Абалкин* // Вопросы экономики. – 2005. – №12. – С. 4-13. 2. *Васильців Т.Г.* Чинники та джерела загроз економічній безпеці підприємства [Текст] / *Т.Г. Васильців, М.Б. Пасичник* // Науковий вісник ЛНТУ України: збірник наукових праць. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 128-135. 3. *Власюк О.С.* Ризики та загрози економічній безпеці України у 2015-2016 роках та механізм їх мінімізації [Електронний ресурс] / *О.С. Власюк, Я.Б. Базилук, С.В. Давиденко* // Стратегічні пріоритети. Серія «Економіка». – 2014. – №56. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ruzuku_zagrozu1-bab4e.pdf 4. *Воронкова А.Е.* Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства [Текст] / *А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс*. – Київ.: Техніка, 2005. – 152 с. 5. *Златкин А.И.* Разработка методологического обеспечения организации экономической безопасности предприятия с использованием средств математического моделирования [Текст]: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. / *А.И. Златкин*. – Иваново, 2006. – 210 с. 6. *Камлик М.І.* Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект [Текст]: навчальний посібник / *М.І. Камлик*. – К.: Атіка, 2005. – 432 с. 7. *Лук'яненко Д.Г.* Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності [Текст]: навчальний посібник / *Д.Г. Лук'яненко*. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с. 8. *Мартиненко В.В.* Загрози економічній безпеці України в контексті викликів глобалізації [Текст] / *В.В. Мартиненко* // Економічний часопис-XXI. – 2011. – №7-8. – С. 40-43. 9. *Медвідь Ф.* Економічна безпека: небезпеки і загрози національним та національно-державним інтересам України [Текст] / *Ф. Медвідь* // Вісник УАДУ. – 2005. – №2. – С. 129-135. 10. *Новікова О.Ф.* Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення [Текст]: монографія / *О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко*. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с. 11. Оборонна політика: потреба реформ Збройних Сил України [Текст]: збірник матеріалів за результатами публічних консультацій / За заг. ред. проф. *Р.В. Богатирьової*. – Київ: Заповіт. – 2011. – 148 с. 12. *Олейников Е.А.* Экономическая и национальная безопасность [Текст]: учебник / *Е.А. Олейников*. – М.: «Экзамен», 2005. – 768 с. 13. *Пастернак-Таранушенко Г.* Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины [Текст] / *Г. Пастернак-Таранушенко* // Экономика Украины. – 2005. – №2. – Суми. 21-28. 14. *Поважний С.Ф.* Державне управління національною економікою в умовах глобалізації [Текст] / *С.Ф. Поважний, Г.О. Єпішенкова, А.А. Нікітіна* // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління (Серія «Державне управління»). – 2010. – №151. – С. 3-14. 15. *Процюк Л.В.* Інвестиційна привабливість України [Електронний ресурс] / *Л.В. Процюк, Ю.В. Герасименко*. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78493.doc.htm 16. *Пушкар Т.А.* Особливості економічної безпеки підприємств будівельної галузі [Електронний ресурс] / *Т.А. Пушкар, К.С. Дяченко*. – Режим доступу:

eprints.kname.edu.ua/39822/1/piprp_2013_2_28_Fax%20стаття_2013.pdf 17. Сенчагов В. Стратегические цели и механизм обеспечения экономической безопасности [Текст] / В. Сенчагов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – No3. – С. 18-23 18. Харинович, Д.О. Зовнішньоекономічна безпека України: економічні проблеми і загрози глобалізації [Текст] / Д.О. Харинович // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – No4. – С. 90-104. 19. Чорнодід І.С. Економічна безпека як категорія економічної теорії [Текст] / І.С. Чорнодід // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – No11. – С. 13-20. 20. Шнирко О.С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект [Текст] / О.С. Шнирко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – No5. – С. 78-85.

Bibliography (transliterated): 1. Abalky'n L. *Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossy'y: ugrozy y' y'x porazheny'e* [Tekst] / L. Abalky'n // *Voprosy ekonomiky*. – 2005. – No12. – S. 4-13. 2. Vasy'lciv T.G. *Chy'ny'ky' ta dzherela zagroz ekonomichnij bezpeci pidpry'emstva* [Tekst] / T.G. Vasy'lciv, M.B. Pasy'chny'k // *Naukovy'j visny'k LNTU Ukrainy': zbirny'k naukovy'x prac'.* – 2008. – Vy'p. 18.10. – S. 128-135. 3. Vlasyuk O.S. *Ry'zy'ky' ta zagrozy' ekonomichnij bezpeci Ukrainy' u 2015-2016 rokax ta mexanizm yix minimizaciyi* [Elektronny'j resurs] / O.S. Vlasyuk, Ya.B. Bazyl'yuk, S.V. Davy'denko // *Strategichni priority*. Seriya «*Ekonomika*». – 2014. – No56. – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ruzuku_zagrozul-bab4e.pdf

4. Voronkova A.E. *Pidtry'mka konkurentospromozhnogo potencialu pidpry'emstva* [Tekst] / A.E. Voronkova, V.P. Ponomar'ov, G.I. Dibnis. – Kyiv: Tekhnika, 2005. – 152 s. 5. Zlatky'n A.Y'. *Razrabotka metodology'cheskogo obespecheny'a organy'zaciy' ekonomicheskoy bezopasnosty' predpry'aty'ya s y'spol'zovany'em sredstv matematy'cheskogo modely'rovany'ya* [Tekst]: dy'ss. kand. ekon. nauk: 08.00.05. / A.Y'. Zlatky'n. – Y'vanovo, 2005. – 210 s. 6. Kamly'k M.I. *Ekonomichna bezpeka pidpry'emny'cz'koyi diyal'nosti. Ekonomiko-pravovy'j aspekt* [Tekst]: navchal'ny'j posibny'k / M.I. Kamly'k. – Kyiv: Atika, 2005. – 432 s. 7. Luk'yanenko D.G. *Ekonomichna integraciya i global'ni problemy' suchasnosti* [Tekst]: navchal'ny'j posibny'k / D.G. Luk'yanenko. – Kyiv: KNEU, 2005. – 204 s. 8. Marty'nenko V.V. *Zagrozy' ekonomichnij bezpeci Ukrainy' v konteksti vy'kly'kiv globalizaciyi* [Tekst] / V.V. Marty'nenko // *Ekonomichny'j chasopys'XXI*. – 2011. – No7-8. – S. 40-43. 9. Medvid' F. *Ekonomichna bezpeka: nebezpeky' i zagrozy' nacional'ny'm ta nacional'no-derzhavny'm*

interesam Ukrainy' [Tekst] / F. Medvid' // *Visny'k UADU*. – 2005. – No2. – S. 129-135. 10. Novikova O.F. *Ekonomichna bezpeka: konceptual'ni vy'znachennya ta mexanizmy' zabezpechennya* [Tekst]: monografiya / O.F. Novikova, R.V. Pokoty'lenko. – Donec'k: NAN Ukrainy'. In-t ekonomiky' promy'slovosti, 2006. – 408 s. 11. *Oboronna polity'ka: potreba reform Zbrojny'x Sy'l Ukrainy'* [Tekst]: zbirny'k materialiv za rezul'tatamy' publichny'x konsul'tacij / Za zag. red. prof. R.V. Bogaty'r'ovoyi. – Kyiv: Zapovit. – 2011. – 148 s. 12. Olejny'kov E.A. *Ekonomicheskaya y' nacy'onal'naya bezopasnost'* [Tekst]: uchebny'k / E.A. Olejny'kov. – M.: «Eksamen», 2005. – 768 s. 13. Pasternak-Taranushenko G. *Rezultaty' y'ssledovany'ya putej obespecheny'a ekonomicheskoy bezopasnosty' Ukrainy'* [Tekst] / G. Pasternak-Taranushenko // *Ekonomika Ukrainy'*. – 2005. – No2. – S. 21-28. 14. Povazhny'j S.F. *Derzhavne upravlinnya nacional'noyu ekonomikoyu v umovax globalizaciyi* [Tekst] / S.F. Povazhny'j, G.O. Yepishenkova, A.A. Nikitina // *Zbirny'k naukovy'x prac' Donec'kogo derzhavnogo universy'tetu upravlinnya (Seriya «Derzhavne upravlinnya»)*. – 2010. – No151. – S. 3-14. 15. Procyuk L.V. *Investy'ciyna pry'vably'vist' Ukrainy'* [Elektronny'j resurs] / L.V. Procyuk, Yu.V. Gerasy'menko. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78493.doc.htm 16. Pushkar T.A. *Osobly'vosti ekonomichnoyi bezpeky' pidpry'emstv budivel'noyi galuzi* [Elektronny'j resurs] / T.A. Pushkar, K.S. Dyachenko. – Rezhym dostupu: [eprints.kname.edu.ua/39822/1/piprp_2013_2_28_Fax%20statty_2013.pdf](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78493.doc.htm) 17. Senchagov V. *Strategy'cheskyy'e cely' y' mexany'zm obespecheny'a ekonomicheskoy bezopasnosty'* [Tekst] / V. Senchagov // *Problemy teory'y' y' prakty'ky' upravleny'ya*. – 2009. – No3. – S. 18-23 18. Xary'novy'ch D.O. *Zovnishn'oekonomichna bezpeka Ukrainy': ekonomichni problemy' i zagrozy' globalizaciyi* [Tekst] / D.O. Xary'novy'ch // *Visny'k Chernivec'kogo torgovel'no-ekonomichnogo insty'tutu*. – 2009. – No4. – S. 90-104. 19. Chornodid I.S. *Ekonomichna bezpeka yak kategoriya ekonomichnoyi teorii* [Tekst] / I.S. Chornodid // *Aktual'ni problemy' ekonomiky'*. – 2005. – No11. – S. 13-20. 20. Shny'pko O.S. *Vy'dy' i chy'ny'ky' bezpeky' iyerarxichny'x ekonomichny'x sy'stem: teorety'ko-metodologichny'j aspekt* [Tekst] / O.S. Shny'pko // *Aktual'ni problemy' ekonomiky'*. – 2006. – No5. – S. 78-85.

Надійшла (received) 19.05.2015

Момот Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова; тел.: (050)908-72-11; e-mail: marmeladka@rambler.ru

Momot Tatyana Valeriivna - PhD, Doctor of economic sciences, professor O.M. Becetov national university of Urban Economic; Tel: (050)908-72-11; e-mail: marmeladka@rambler.ru

Аванесова Ніна Едуардівна – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів та кредит Харківського Національного університету будівництва та архітектури; тел.: (098)569-18-89; e-mail: avanesova@i.ua

Avanesova Nina Eduardivna. - PhD, Candidate of economic sciences, professor Kharkov State Technical University of Civil Engineering and Architecture Tel: (098)569-18-89; e-mail: avanesova@i.ua

УДК: 330.322

П. В. НОТОВСЬКИЙ, Д. Ю. КРАМСЬКОЇ, Т.П. ЛОКТІОНОВА

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ГОРИЗОНТУ БЕЗПЕКИ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

В статті розглянуто дослідження теоретичних і практичних аспектів оцінювання ефективності інвестицій та врахування факторів зміни ставки дисконтування, організації розподілу доходів та витрат. Запропоновано методичний апарат з оцінювання граничних значень ефективності інвестицій, що було названо горизонтом безпеки інвестиційного проекту. Результатом реалізації запропонованого методичного підходу є кількісне значення зсуву горизонту безпеки при зміні двох груп факторів інвестиційного процесу.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, ставка дисконтування, управління інвестиціями, ефективність інвестицій.

Вступ. Трансформація економіко-правового простору країни, його структурні перетворення соціальної та ринкової інфраструктури, формування конкурентоспроможного середовища неможливі без інвестицій, розробки і здійснення науково обґрунтованих програм та проектів трансформацій. Саме зараз Українські підприємства постали перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційного процесу.

Низький рівень інвестиційної активності, високі ризики та правова невизначеність вимагають подальшого розвитку науково обґрунтованих методичних підходів до розробки механізму управління інвестиційним процесом на підприємстві. Головними напрямками його вдосконалення мають стати забезпечення активізації інвестиційних процесів, забезпечення науково обґрунтованим механізмом визначення пріоритетів при оцінюванні інвестицій, впровадження економічної мотивації та відповідальності за ефективність інвестиційних рішень, оптимальне використання методів мобілізації та перерозподілу фінансових ресурсів в інтересах здійснення ефективних інвестицій за найбільш пріоритетними напрямками, створення дієвого й вигідного механізму взаємодії інвесторів при залученні вільних коштів в масштабні інвестиційні процеси, що забезпечить сприятливі передумови для здійснення організованої та ефективної інвестиційної діяльності підприємств України.

Методологія. Теоретичною і методологічною основою дослідження є положення сучасної економічної теорії, наукові праці провідних учених стосовно розвитку інвестиційної діяльності, методів аналізу та оцінки факторів інвестиційного ризику.

У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання та загальнонаукові методи пізнання: методи системного аналізу, теоретичного узагальнення.

Постановка задачі. З огляду на необхідність визначення пріоритетних напрямків розвитку інвестиційного процесу на підприємстві найбільш важливим постає питання наявності дієвого методичного підходу до оцінювання інвестицій задля підтримки управлінських рішень.

Результати. В світовій практиці склався апарат кількісного оцінювання ефективності інвестиційних проектів, що складається з системи показників: -

чистий приведений прибуток (*NPV*); внутрішня ставка прибутковості (*IRR*); період окупності (*DPB*); індекс прибутковості (*PI*) [5]; індекс рентабельності [2, с73].

В основі аналізу за допомогою вищезазначених показників полягає визначення показника чистої дисконтованої вартості (*NPV*), що забезпечує співставлення показників інвестиційних витрат, поточних доходів та витрат інвестиції у часі за допомогою апарату дисконтування, та враховує вплив фактору часу. В залежності від співвідношення кількісних параметрів інвестиційного проекту можна зробити висновок про його відповідну ефективність.

Характер динаміки інвестиційних платежів впливає на вибір підходів до визначення показника *NPV*. Для інвестиційних проектів, що характеризуються нерівномірними потоками щорічних доходів та витрат, показник чистої дисконтованої вартості можна розрахувати за формулою (1).

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t - I_t}{(1+r)^t} \quad (1)$$

де I_t – капітальні витрати за період часу t ;

CF_t – грошовий потік за період часу t ;

r – коефіцієнт рівня доходів на капітал (ставка дисконтування);

$0..n$ – часовий горизонт існування інвестиційного проекту.

Умовою ефективності інвестиції є $NPV \geq 0$, при обраному коефіцієнті r , який характеризує нормативний рівень доходів від інвестицій. Обране значення r має дуже істотне значення на рівень ефективності, та характеризує доступність інвестицій для економічної середовища в якій вони плануються. Вибір ставки дисконтування, що характеризує рівень доходів на капітал, залежить від факторів ризику та низькоризикованої відсоткової ставки доходів від інвестицій та є нечітко-логічною функцією [8]:

$$r = f(r_n, r_p) = [r_{\min} + r_p \cdot r_n \cdot r_{\max} + r_p] \quad (2)$$

де r_n – базова ставка дисконтування, яка характеризує номінальний рівень доходів на капітал;

r_p – додаткова ставка дисконтування, яка характеризує змінення базової ставки в умовах дії факторів ризику.

Сучасні умови інвестиційного клімату характеризуються високими розрахунковими значеннями ставок дисконтування для Українських

підприємств, що обумовлено недостатністю або відсутністю власних коштів для реалізації інвестиційного процесу. При таких умовах керівництво підприємства вимушено залучати запозичені кошти, вартість яких на ринку України дуже велика. Тобто, більшість інвестицій з самого початку є неефективними.

Для вітчизняних підприємств характерна відсутність комплексної методичної бази задля здійснення інвестиційного процесу, що враховує особливості вітчизняного сегменту ринку.

Для розкриття проблематики впровадження інвестиційного процесу в динамічних умовах, що характеризуються високими ставками дисконтування, пропонується розглядати чистий дисконтований прибуток як функцію двох груп факторів:

- Залежність NPV від організаційно-економічних умов здійснення інвестиційного проекту, що проявляється через значення інвестиційних платежів – доходів та витрат. Ця група факторів пропорційно впливає на NPV ;
- Залежність NPV від кредитно-фінансових умов впровадження інвестицій. Цей вплив відображається як відсоток ставки дисконтування, що приводить інвестиційні

кошти до визначеного періоду. Цей фактор враховує динамічність змін як зовнішнього інвестиційного середовища та є основою формування критерію ефективності інвестицій. Ця група факторів має зворотній вплив на величину NPV .

В залежності від взаємодії факторів функція NPV може приймати як позитивні, так і від'ємні значення, що поділено межею критичних точок досягнення ефективності, в яких значення NPV дорівнює нулю.

Якщо функцію NPV представити як неперервну у часі в силу неперервності інвестиційного процесу на підприємстві та з урахуванням того фактору, що функції $f(I), f(CF)$ конкретні часові межі існування то можна отримати залежність (3).

$$NPV = \int [f(CF) - f(I)] \cdot (1 + f(r))^{-t} dt, \quad (3)$$

Розглянемо графічну залежність NPV від першої групи факторів, тобто при заданому значенні r (рис.1)

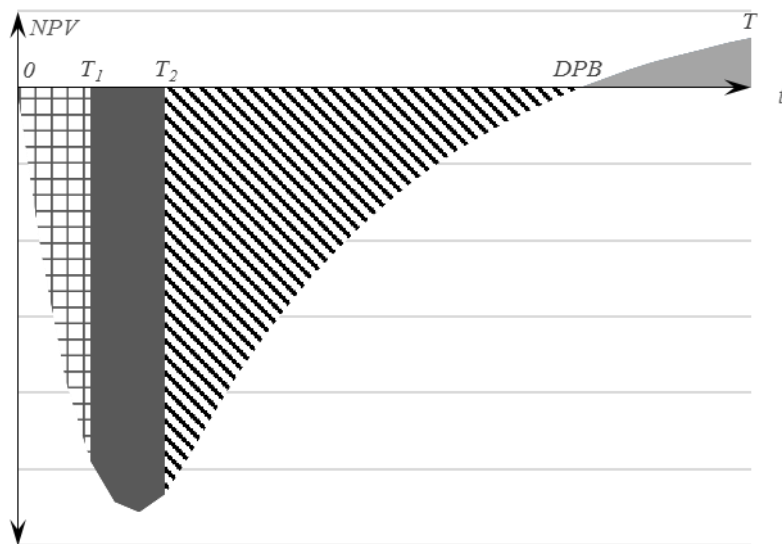


Рис.1 - Функція NPV

З чітко вираженими критичними точками $0, T_1$ – початок отримання доходу, T_2 – закінчення терміну інвестування, DPB – дисконтований термін окупності та T – строк дії інвестиційного проекту та періодами $[0, T_1]$ – період безприбутковості; $[T_1, T_2]$ – період виходу на робочу потужність; $[T_2, DPB]$ – період відшкодування інвестицій; $[DPB, T]$ – період безумовного прибутку;

Такі критичні точки та періоди визначають рівень внутрішньої норми прибутковості інвестиції. Загально прийняті рекомендації по оцінці ефективності інвестиційних проектів містять лише

одну таку точку, це DPB . Але, якщо враховувати той факт, що $r=f(t)$, необхідно враховувати можливість існування кількох точок.

Розглянемо варіанти утворення критичних точок ставки дисконтування інвестиційного проекту. У такому випадку рівень ефективності інвестиційного процесу змінюється у відповідності (3), отже виникає необхідність застосування такої характеристики інвестицій, як безпека інвестицій. При цьому під горизонтом безпеки інвестиції слід розуміти область зміни ставки дисконтування в яких $NPV > 0$.

Якщо привести розрахунок NPV до поліномного вигляду наступним чином.

$$(1+r) = x, \quad (4)$$

$-I_t + CF_t = c_t$ (для $t = 0..T$) та помножимо праву частину на $(1+r)$. Тоді

$$f(x) = NPV \cdot (1+r)^T = c_0 \cdot x^T + c_1 \cdot x^{T-1} + \dots + c_{T-1} \cdot x + c_T, \quad (5)$$

Відповідно до загальних положень матаналізу поліном T -го степеню має T дійсних та комплексних коренів при цьому. Можлива кількість додатних уречевлених коренів дорівнює числу змін знаку в ряді коефіцієнтів полінома. Це правило може і не виконуватись, оскільки кількість уречевлених коренів залежить від співвідношення між коефіцієнтами. Але при нерівномірності графіку вкладень інвестицій може привести до осциляції Рис.2б чи взагалі до розширення горизонту безпеки з прогином Рис.2в.

Розглянемо випадок, коли параметри проекту, а саме початкові витрати, чисті доходи та ставка дисконтування, отримали малі прирощення $\Delta c(t=0..T)$.

Поліном для T у критичній точці 0 набуває наступного вигляду:

$$(c_0 + \Delta c_0) \cdot (x + \Delta x)^T + (c_1 + \Delta c_1) \cdot (x + \Delta x)^{T-1} + \dots + (c_{T-1} + \Delta c_{T-1}) \cdot (x + \Delta x) + (c_T + \Delta c_T) = 0, \quad (6)$$

Розділивши додатки у відповідності до [4] з урахуванням того факту, що інвестиційні платежі можуть бути розподілені на розсуд інвестора за діапазоном $[0, DPB]$, можна навести залежність (7).

$$\Delta x \cdot \left(\frac{T \cdot c_0 \cdot x^{T-1} + (T-1) \cdot c_1 \cdot x^{T-2} + \dots}{\dots + 2 \cdot c_{T-1} \cdot x + c_T} \right) = \Delta c_0 \cdot x^T + \Delta c_1 \cdot x^{T-1} + \dots + \Delta c_{T-1} \cdot x + \Delta c_T, \quad (7)$$

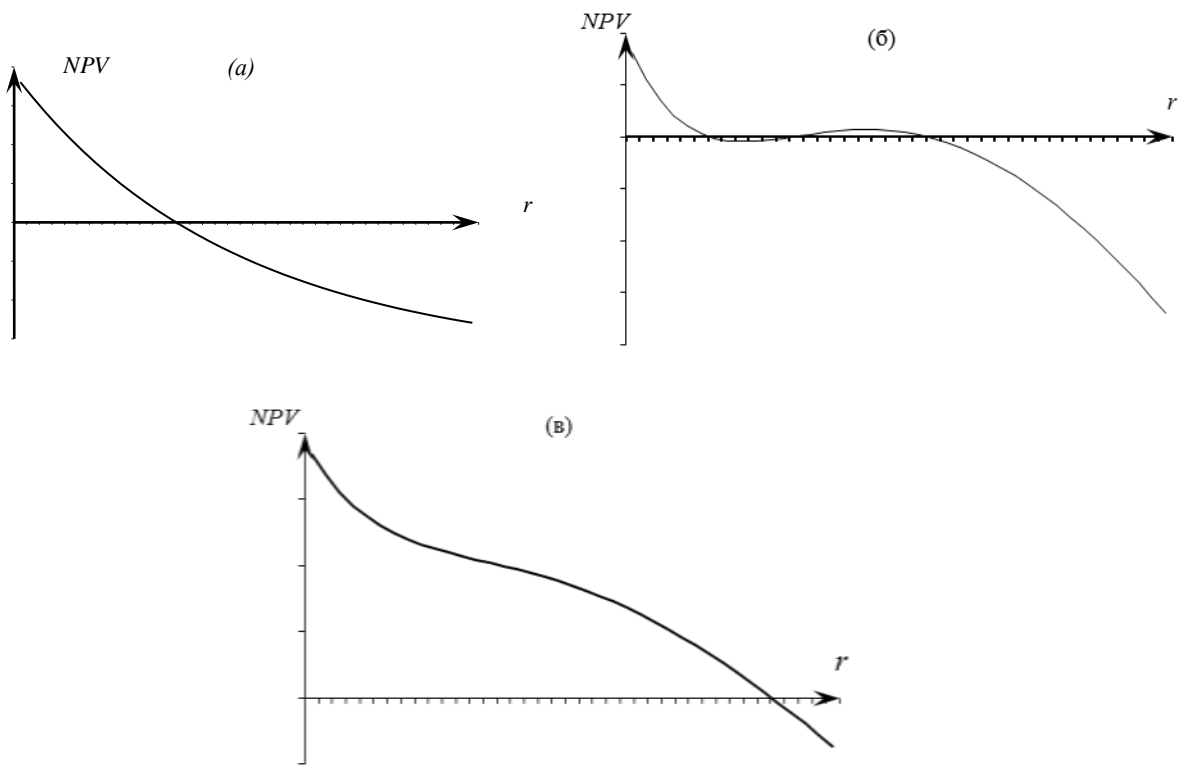


Рис.2 - Залежність NPV від ставки дисконтування при різних графіках фінансування[4]

Тоді Δx можна визначити (8)

$$\Delta x = \frac{\Delta c_0 \cdot x^T + \Delta c_1 \cdot x^{T-1} + \dots + \Delta c_{T-1} \cdot x + \Delta c_T}{T \cdot c_0 \cdot x^{T-1} + (T-1) \cdot c_1 \cdot x^{T-2} + \dots + 2 \cdot c_{T-1} \cdot x + c_T} \quad (8)$$

Знаменник (8) є похідною від (6) та визначає залежність змін горизонту безпеки для інвестицій.

Якщо наявно значна кількість непарних змін знаків в ряду поліномних коефіцієнтів поведінка точки положення внутрішньої норми прибутковості періоді, що характеризується спадом функції, аналогічна характеру поведінки для випадку однієї зміни знаку в платіжному ряді інвестиційного проекту. Перша похідна має позитивне значення на зростаючій ділянці, тому збільшення зміна первісних

інвестиційних витрат c_0 призводить до зменшення внутрішньої норми прибутковості, що призводить до звуження зони безпеки.

Використання такого підходу щодо розрахунку горизонту безпеки і оцінювання ступеня і напрямку його зсуву при зміні параметрів платіжного ряду, що розглянуто у статті, дозволяє прогнозувати наслідки можливої зміни параметрів ефективності інвестиційних проектів підприємств України. Реалізація даних можливостей забезпечується в більш ефективному та інноваційному підході при інвестуванні в нові технології, заміну устаткування,

оновлення техніки, та дозволяє скоротити стадію підготовки проектів.

Використання даного підходу можливо, також, при розробці організаційно-технічних рішень щодо проектів, що впроваджуються, шляхом корегування інвестиційних платежів при заданих умовах фінансування інвестиції.

Розглянутий в статті підхід є більш точним ніж у [4] та робить його більш універсальним до використання на будь яких підприємствах, що впроваджують інвестиційну діяльність на ринках які характеризуються динамічною зміною показників інвестиційного простору.

Висновки. Таким чином використання наведеного апарату на підприємстві дозволяє з допомогою організаційних рішень при розробленні інвестиційного проекту шляхом корегування інвестиційних платежів та задані умов фінансування інвестиції дозволяє оптимально управляти горизонтом ефективності інвестицій.

Список літератури: 1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов ; рек. Мин. общ. и проф. образован. - М. : Финансы и статистика, 1998. - 480 с. - ISBN 5-279-01756-6 2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. / И.А. Бланк. - К. : «ИТЕМ» ЛТД, 1995. - 448с. ISBN 5-7707-6904-1 3. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования. / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонс : пер. с англ. - М. : Дело, 1997. - 467 с. ISBN 5-7749-0011-8 4. Грузд М.В. Развитие механизма управления инвестиционными процессами на промышленных предприятиях: Дис. дис. на здобут наук. ступеню канд. екон. наук : спец. 08.06.01. / М.В. Грузд – Харків, 2006. – 209 с. 5. Липсиц И.В. Инвестиционный проект. / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М. : «БЕК», 1996. - 304 с. 6. Мертенс А.В. Инвестиции. / А.В. Мертенс. - К. : Киевское инвестиционное агентство, 1997. - 211 с. ISBN 966-95111-0-0 7. Недосекин А.О. Новый показатель оценки

риска инвестиций. [Электронный ресурс]/Недосекин А.О., Воронов К.И., Консультационная группа "Воронов и Максимов". - Режим доступа: <<http://www.aup.ru/articles/investment/4.htm>> 8. Садовський В.А., Нотовський П.В. Інструментарій визначення ефективності інвестицій підприємств на базі методів нечіткої логіки/ Садовський В.А., П.В. Нотовський // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПИ». – 2011. – № 26. – С. 10 – 16. 9. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст] : учебное пособие / Грэм Хулей, Джон Сондерс, Найджел Пирси. - Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. - 800 с. ISBN 966-8644-16-6

Bibliography (transliterated): 1. Balabanov Y.T. Fundamentals of Management and Finance / I. T. Balabanov; Rec. Min. Society. and prof. entities. - Moscow: Finance and Statistics, 1998. - 480 p. - ISBN 5-279-01756-6 2. Blank I.A. Investment Management. / I.A. Blank. - K., "ITEM" LTD, 1995. - 448p. ISBN 5-7707-6904-1 3. Hytman L. George. Principles of investment. / L. George. Hytman, M.D. Junks: Tr. from English. - Moscow: Delo, 1997. - 467 p. ISBN 5-7749-0011-8 4. Gruzd M.V. The development mechanism of management of investment processes in industrial plants: Dis. Thesis. to gain sciences. degree candidate. Econ. Sciences specials. 08.06.01. / M.V. Gruzd - Kharkiv, 2006. - 209 p. 5. Lipsits I.V. Investment project. / I.V. Lipsits, V.V. Kossov. - M.: "BEC", 1996. - 304 p. 6. Mertens A.V. Investments. / A.V. Mertens. - K., the Kiev investytsonnoe Agency, 1997. - 211 p. ISBN 966-95111-0-0 7. Nedosekyn A.O. New value of investment risk estimation. [Electronic resource] / A.O. Nedosekyn, Voronov K.I., Konsultatsyonnaya group "Voronov and Maximov." - Access: <<http://www.aup.ru/articles/investment/4.htm>> 8. Sadowski V.A., Notovskiy P.V. Tools of determine the effectiveness of investment companies based on fuzzy logic methods / V.A. Sadowski, P.V. Notovskiy // Proceedings of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute". Technical progress and efficiency. - Kharkov: NTU "KPI". - 2011. - № 26. - P. 10 - 16. 9. Huley G. Marketing Strategy and Competition Positioning [Text]: study book / Huley Graham, John Saunders, Nigel PIRS. - Dnepropetrovsk Balance Business Books, 2005. - 800 p. ISBN 966-8644-16-6

Надійшла (received) 19.05.2015

Нотовський Павло Валентинович – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом», м. Харків; тел.: (050) 303-38-00; e-mail: ExtraBC@gmail.com

Notovskiy Pavlo Valentinovich – Candidate of Economy Sciences (Ph. D.), National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Production organizing and personnel management, Kharkiv; тел.: (050) 303-38-00; e-mail: ExtraBC@gmail.com.

Крамської Дмитро Юрійович – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом», м. Харків; тел.: (066) 840-65-01; e-mail: Kramskoy2007@rambler.ru

Kramskoi Dmitro Yuriovich – Candidate of Economy Sciences (Ph. D.), National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Production organizing and personnel management, Kharkiv; тел.: 066) 840-65-01; e-mail: Kramskoy2007@rambler.ru.

Локтіонова Тетяна Петрівна – інженер I категорії кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: 707-66-11; e-mail: tanlok7@mail.ru

Loktionova Tetiana – 1st category engineer of the Department "Organization of production and personnel management" national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkov tel.: 707-66-11; e-mail: tanlok7@mail.ru

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЄЛЄВА, В.Л.ТОВАЖНЯНСЬКИЙ

БАНКРОТСТВО, САНАЦІЯ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНІ КАТЕГОРІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Розглянуто симптоми прояву фінансової кризи на підприємствах машинобудівного комплексу України. Проведений аналіз обсягів виробництва продукції на підприємствах Харківської області. Проведено методологічне дослідження понять «криза», «санация», «реструктуризація».

Ключові слова: банкрутство, санация, реструктуризація, антикризове управління, промислове підприємство

Вступ. Трансформаційний період переходу економіки України до ринкової характеризується нестійким фінансовим станом або банкрутством деяких промислових підприємств. Для його появи існує чимало передумов, а саме: інфляція; взаємні неплатежі; наближення ціни на деякі види продукції до ціни на аналогічну, але якіснішу імпортовану продукцію; невміння керівників старої адміністративно-командної система пристосуватися до реальності ринку, який формується, і тому подібне. Проблема здійснення санації для цих підприємств є актуальною, оскільки промисловість – це одна з головних галузей ведення господарства в державі. Таким чином, дослідження, спрямовані на попередження кризових ситуацій і своєчасну реалізацію заходів антикризового управління, є вкрай актуальними. Розвиток механізмів антикризового управління, пізнання його сутнісно-змістовні, інформаційно-методичних і організаційних засад, розробка ефективного і надійного інструментарію діагностики кризовості у розвитку господарюючих суб'єктів, обґрунтування технології безболісного переходу від виконання надзвичайних заходів при настанні критичних подій до нормального функціонування на основі стратегічного плану – ефективний шлях підвищення стійкості не тільки окремих підприємств, але й економіки країни в цілому.

Аналіз основних досягнень і літератури. Базові теоретичні основи антикризового управління підприємством, санації та реструктуризації, діагностики та основи управління підприємством в умовах кризи висвітлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Е.Альтмана, І.Ансоффа, Дж.Аргенті, У.Бівера, І.О.Бланка, Є.Бріггема, Н.Е.Брюховецької, Т.С.Клебанової, Л.О.Лігоненко, Р.Лиса, Л.С.Ситник, Л.М.Таранюка, Р.Таффлера, О.О.Терещенко та ін. [1-14].

Незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері знань, бракує системного теоретико-методологічного підґрунтя для ефективної організації санаційно-реструктуризаційного процесу та контролю за його реалізацією. В наукових працях зазначених авторів питання антикризового управління аналізуються або з позицій макроекономічної нестабільності, або при здійсненні процедури банкрутства підприємств, або при оцінці ймовірності банкрутства. Має місце певна прогалина в дослідженнях, направлених на синтез системи антикризового управління на основі генерування та відбору найбільш ефективних

заходів санації та реструктуризації машинобудівних підприємств, поліпшення методів діагностики криз на основі антикризового моніторингу, тобто нагально потребує розвитку проактивного антикризового управління, необхідна розробка ефективних методів виходу підприємств, яким загрожує банкрутство, із кризового або передкризового становища. Ці дії сприяють, по-перше, запобігти виникненню кризових явищ; по-друге, якщо вже такий стан буде наближатися, то допоможе розробити низку заходів по їх усуненню. Таким чином, розробка механізмів антикризового управління підприємством в умовах нестабільного економічного становища в нашій країні є актуальним науковим завданням, що вимагає ретельного і глибокого дослідження.

Мета дослідження. Метою роботи є теоретичне обґрунтування і розробка методичних положень щодо проведення і управління санацією та реструктуризацією машинобудівних підприємств у трансформаційний період розвитку економіки України.

Методологія. Методологія дослідження базується на діалектичному методі, системному, процесному і стратегічному підходах до аналізованих об'єктів і процесів, на врахуванні тенденцій і закономірностей розвитку сучасної економіки, фундаментальних наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі, присвяченій проблемам фінансових боржників на промислових підприємствах, в цей час застосовуються різні поняття при розробці заходів щодо поліпшення їхнього господарсько-фінансового становища. Найбільше поширення при проведенні процедури оздоровлення кризових промислових підприємств знайшли комплексні поняття – «антикризовий менеджмент», «санация», «реструктуризація». Загальна схема процедури оздоровлення кризових підприємств з використанням методів «антикризового менеджменту», «санация», «реструктуризації» наведена на рис. 1, де проведено детальне дослідження становища підприємства в кризовій ситуації та після неї, тобто показано результати використання різних категорій «антикризового менеджменту», «банкрутства», «санация», «реструктуризації».

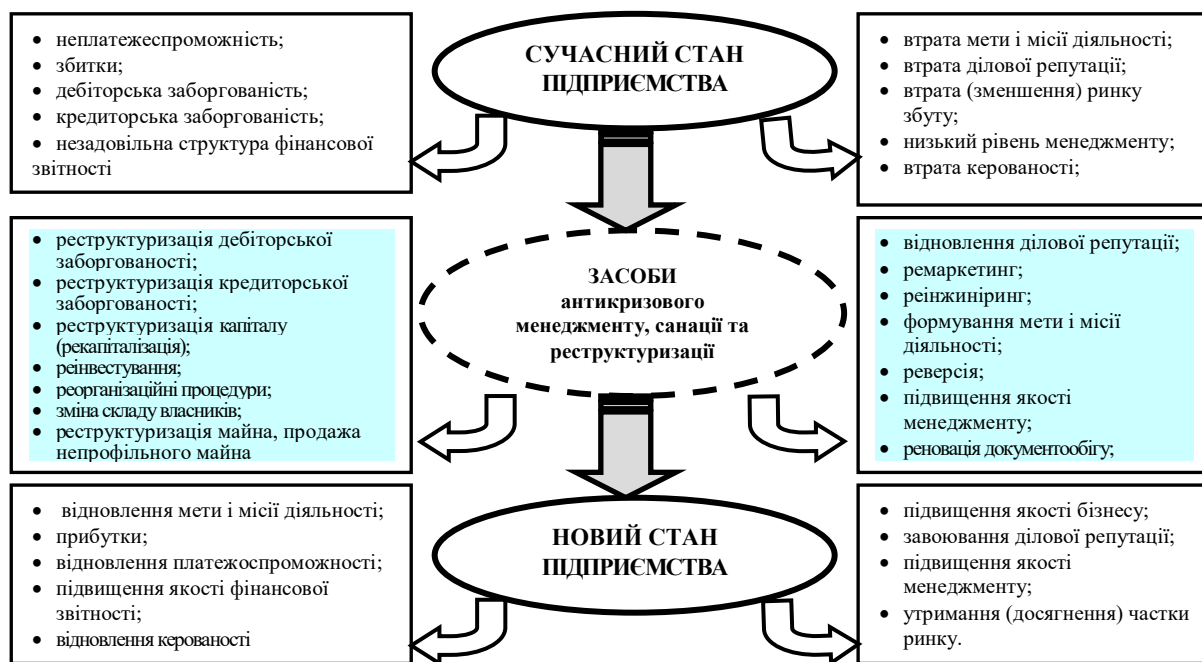


Рис. 1 - Загальна схема процедури оздоровлення кризових підприємств

Розглянемо більш детально в чому полягають подібність та відмінність цих основоположних для управління підприємствами в умовах кризи методичних підходів.

У роботі [1] антикризовим менеджментом називається така система управління підприємством, що має комплексний системний характер і спрямована на запобігання, усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер, що дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і збільшити ринкові позиції при будь-яких обставинах, використовуючи власні ресурси.

У монографії [6] антикризовий менеджмент визначається як частина загального менеджменту на підприємстві, що застосовує його кращі прийоми, методи й інструменти, орієнтується як запобігти можливих ускладнень у діяльності підприємства, забезпечити його стабільне, успішне господарювання. Це формулювання підтримують багато авторів [1, 4, 6, 10, 13].

У роботі [14] підкреслюється, що сутність антикризового менеджменту полягає в оперативному реагуванні на прояви факторів, що спричиняють появу кризи, шляхом своєчасної розробки і реалізації антикризових заходів і програм.

Автори роботи [7] антикризовим менеджментом вважають сукупність форм і методів реалізації

антикризових процедур, що застосовуються до конкретного підприємства-боржника і характеризують економічні відносини, що складаються при його оздоровленні чи ліквідації.

Такий підхід, на думку авторів цього дослідження, є правильним з погляду аналізу економічних відносин, що складаються в процесі здійснення антикризового менеджменту, але, як стверджує Л. Лігоненко [4], таке визначення обмежене рамками одного підприємства і процедурами, передбаченими процесом банкрутства. У роботі [5] термін «антикризовий менеджмент» замінюється терміном «система банкрутства», що, на нашу думку, також не розкриває його повної сутності.

У колективній монографії [6] антикризовим управлінням вважається не тільки управління, що орієнтоване на виведення підприємства зі становища кризи, але й управління, що заздалегідь прогнозує і попереджає неплатоспроможність підприємства відповідно до розробленої стратегічної програми підвищення конкурентних переваг і фінансового оздоровлення. Не можна не погодитися з Л. Лігоненко [6], що таке бачення цього процесу характеризує сутність антикризового менеджменту лише з погляду прогнозування банкрутства підприємства і виведення його з цього становища.

На думку Л. Лігоненко [4] антикризове управління представлено як спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш

оперативне виявлення ознак кризового становища і створення відповідних умов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення появи банкрутства. З твердженням цього автора важко не погодитися, однак, вважаємо істотним недоліком заміну терміну «антикризовий менеджмент» терміном «антикризове управління». У результаті цього Л. Лігоненко не розглядає економічні відносини, що виникають усередині підприємства в процесі здійснення цього управління.

Таким чином, з нашого погляду, можна трактувати термін «антикризовий менеджмент» як організований на постійній основі менеджмент підприємства, що розглядає сукупність економічних відносин із приводу виявлення ознак кризового становища підприємства і його запобігання.

Відновлення функцій і платоспроможності підприємства при більш глибокому розвитку кризових явищ можливо при використанні комплексу радикальних інструментів антикризового управління. Найбільш радикальним засобом реформування підприємства є реструктуризація. З одного боку, реструктуризація є елементом управління будь-яким підприємством, що розвивається, з іншого – інструментом антикризового управління, радикального впливу на фінансове оздоровлення підприємства, здійснення організаційно-економічних і технологічних перетворень.

Термін «реструктуризація» в українській науковій і діловій літературі став широко вживатися після публікації в 1992 році Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [2]. У практичному плані він не мав істотних наслідків, але в економічній теорії цей Закон перетворив раніше рідко використовуваний термін в одне з ключових актуальних економічних понять, давши назву цілому напрямку у сфері управлінського консультування. На сьогодні термін «реструктуризація» використовується поряд з такими поняттями, як «реформування», «реорганізація» «трансформація», «реструктурування», «вдосконалення бізнесу» і ін. Вони схожі за змістом, цілями і методиками реалізації, але найчастіше використовується і, на нашу думку, має найбільш змістовне значення термін «реструктуризація». В той же час єдиного загальноприйнятого визначення цього поняття немає. Основним недоліком існуючих численних визначень, по нашу думку, є неможливість відділити реструктуризацію інших понять, використовуваних для визначення будь-якого комплексу заходів для підвищення ефективності виробничої діяльності: «програма підвищення конкурентоспроможності», «план фінансового оздоровлення», «санация»,

«реінжиніринг» та ін. Навіть поверхневий аналіз деяких з приведених понять показує, що, наприклад, реорганізація – це одна з форм реструктуризації, оскільки організаційно-управлінський аспект реорганізації відповідає змісту процесу реструктуризації; реформування – це найбільш загальне поняття, яке включає як еволюційні зміни (вдосконалення бізнесу), так і революційні (реструктуризація). На думку О. Терещенко «...реструктуризація суб'єкта господарювання – це проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва» [5, с.32]. Це визначення надзвичайно широко тлумачить поняття реструктуризації, надає йому повноваження практично в усіх сферах діяльності підприємства і, як ми вважаємо, ототожнює його зі звичайною виробничо-підприємницькою діяльністю, якою зазвичай і займаються всі підприємства, які стабільно працюють.

Деякі автори реструктуризацію поширюють навіть на процеси адаптаційних змін як реакцію на зовнішні або внутрішні чинники. Так, Л.М. Таранюк характеризує цей термін наступним чином: «Реструктуризація підприємства - це засіб його адаптації до зміни умов господарювання, забезпечення ефективності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності його діяльності. Результатом реструктуризації є оптимізація діяльності підприємства, що забезпечує ефективне використання ресурсів для досягнення поставлених цілей з урахуванням наявних обмежень» [14, с.32]. Тут вже навіть не йдеться про кризові явища або будь-які інші, близькі до форс-мажорних, обставини.

На нашу думку, *реструктуризацію можна визначити як процес взаємопов'язаних змін у структурі активів, пасивів і (або) функцій підприємства, направлений на подолання (запобігання) кризи в розвитку підприємства, забезпечення його платоспроможності, стійкої довгострокової діяльності, реалізацію нових потенційних можливостей прибуткового зростання.* Такий підхід до визначення терміна «реструктуризація» є більш точним за рахунок включення в нього таких характеристик:

- чітке окреслення кінцевої мети реструктуризації, якою є збільшення ринкової вартості підприємства;
- визначення певних часових меж проведення реструктуризації (в середньому 2..3 роки);
- подання реструктуризації як масштабного та витратного процесу, який стосується всього підприємства в цілому, а не його окремих ланок;

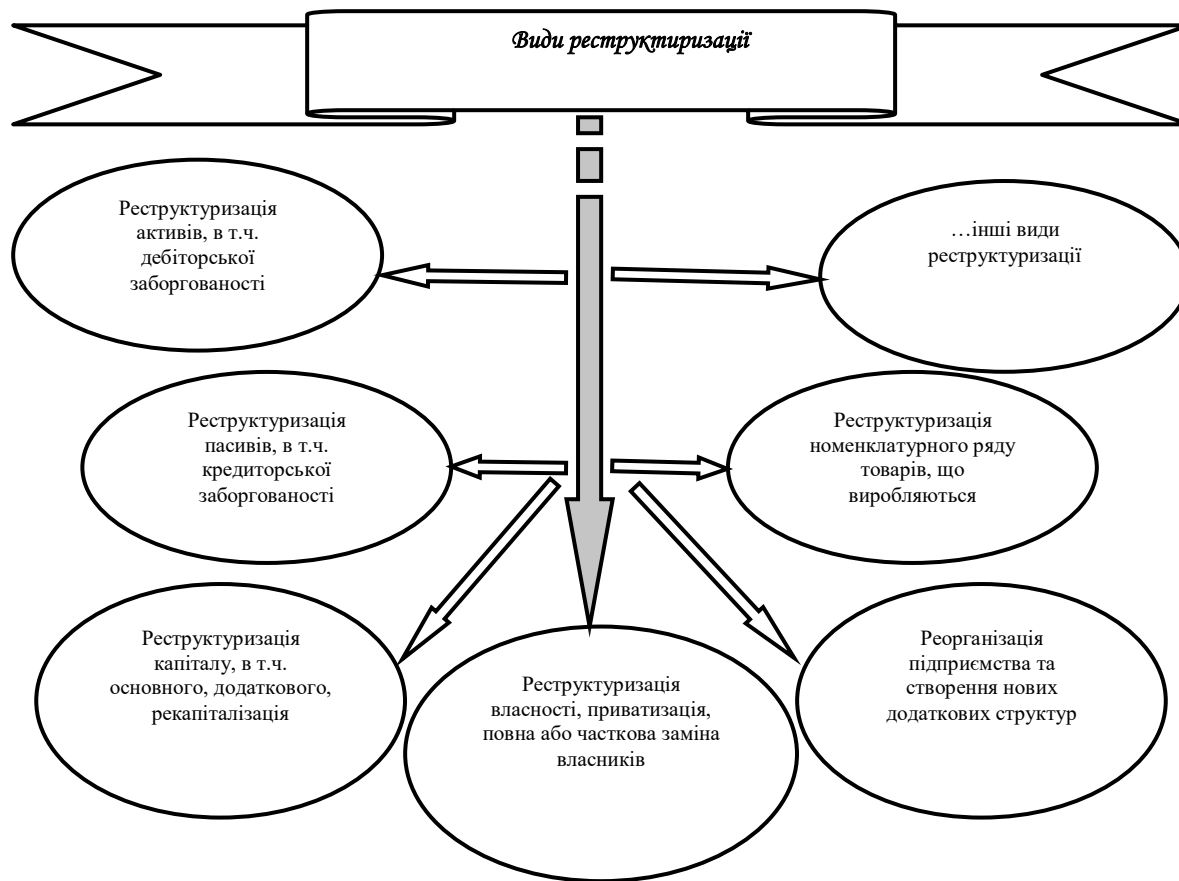


Рис. 2. Класифікація видів та напрямків реструктуризації

- націленість підприємства на стратегічні зміни: підвищення інвестиційної привабливості бізнесу, закріплення існуючих та розширення нових ринкових позицій підприємства та підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється;

- використання системного підходу до реструктуризації, який передбачає розгляд об'єкта реструктуризації як сукупності взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, які мають вхід, вихід, зв'язки із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок.

Вивчення та аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків, що займаються дослідженням цієї теми, дозволили автору виділити види (методи) реструктуризації, які пропонується розглядати як методологічну основу для побудови процесу реструктуризації (рис. 2).

Вказані на рис. 2 методи реструктуризації не лише не виключають один одного, а й поєднуються, забезпечуючи підвищення ефективності реструктуризації.

Висновки. В статті доведено, що для ефективної реструктуризації необхідно проведення таких дій:

- ✓ інвентаризація активів і зобов'язань промислового підприємства, що є перевіркою майна і

джерел його формування, в ході якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і точність вартісної оцінки (у процесі здійснення реструктуризації інвентаризації надається особливе значення, це основний засіб формування достовірних даних про майновий стан підприємства, склад і структуру майна і зобов'язань, а також їх вартість. Об'єктами інвентаризаційних процедур виступають всі активи і зобов'язання підприємства як враховані, так і невраховані в бухгалтерському обліку);

- ✓ точна діагностика фінансового становища, що має бути проведена власними аналітиками і незалежними аудиторами-оцінювачами спільно, яка обов'язково включає аналіз узагальнюючих показників ефективності і фінансових результатів;

- ✓ розробка концепції, плану і програми реструктуризації підприємства.

Список літератури: 1. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol.23. – No.4. – P. 589–609. 2. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.92 // Відомості Верховної Ради. — 1992.— № 31.— С. 440–446. 3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Голос України. — 1999. — 30 липня. 4. Лігоненко Л.О. Антикризисное управление підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.— 580 с. 5. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А.Уткин. – М. : Изд-во ЭКМОС, 1997. – 400 с. 6.

Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О. О.Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. **7.** Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с. **8.** *Перерва П.Г.* Самомаркетинг менеджера і бізнесмена / П.Г.Перерва. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серія «Психологія бізнеса»). **9.** *Перерва П.Г.* Антикризисний моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянський // Економіка розвитку.- Х.: ХНЕУ.- 2010.- № 2 [54].- С.46-50. **10.** Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О. О.Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. **11.** Перерва П.Г. Антикризисні інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика [Електронний ресурс] / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/statti/16Pererv.pdf. **12.** *Перерва П.Г.* Трансфер технологій // Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Коциски [Монография].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с. **13.** *Перерва П.Г.* Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. Перервы П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. [Монография]. – Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2012.- 705 с. **14.** *Таранюк Л.М.* Економічне обґрунтування реструктуризації промислових підприємств в умовах перехідної економіки: автореф. дис.. канд. екон. Наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / Л.М. Таранюк – Суми : СДУ, 2005. – 24с.

Bibliography (transliterated): 1. Altman E.I. *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy* / E.I.Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol.23. – No.4. – P. 589–609. 2. Zakon Ukrainy “Pro bankrutstvo” vid 14.05.92 // Vidomosti Verkhovnoi Rady. — 1992.— № 31.— S. 440-446. 3. Zakon Ukrainy «Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka ob»

vyznannia yoho bankrutom» // Holos Ukrainy. — 1999.— 30 Iynia. **4.** Lihonenko L. O. *Antykryzove upravlinniapidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady tapraktychnyi instrumentarii.*— K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2001.— 580 s. **5.** Utkyn E.A. *Antykryzysnoe upravleniye* /E.A.Utkyn. – M. : Yzd-vo ЭКМОС, 1997. – 400 s. **6.** Tereshchenko O.O. *Finansova sanatsiia ta bankrutstvopidpriemstv* : [navch. posib.] / O.O.Tereshchenko. – K. : KNEU, 2000. – 412 s. **7.** Bankrutstvo i sanatsiia pidpriemstva:teoriia i praktyka kryzovoho upravlinnia / T.S.Klebanova,O.M.Bondar, O.V.Mozenkov – Kh. : VD “INZhEK”, 2003. – 272s. **8.** Pererva P.G. *Samomarketynh menezhera ybyznesmena* / P.G.Pererva. -Rostov n / D: Fenyks, 2003. -592 s. (Seryia «Psykhoholyia byznesa»). **9.** Pererva P.G. *Antykryzovyi monitorynh finansovo-ekonomichnykh pokaznykiv roboty mashynobudivnoho pidpriemstva* /P.G.Pererva, V.L.Tovazhnianskyi // Ekonomika rozvytku.- Kh.:KhNEU.- 2010.- № 2 [54].- S.46-50. **10.** Tereshchenko O.O. *Finansova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv* : [navch.posib.] / O. O.Tereshchenko. – K. : KNEU, 2000. – 412 s. **11.** Pererva P.G. *Antykryzovi instrumenty staloho rozvytku pidpriemstva: innovatsiina, investytsiina ta marketynhovopolityka* [Elektronnyi resurs] / P.G.Pererva, A.V.Kosenko, O.P.Kosenko. – Rezhym dostupu:http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/stat ti/16Pererv.pdf. **12.** Pererva P.G. *Transfer tekhnolohiy*// Pod nach. redaktsiyei P.H.Perervy y D.Kotsysky [Monohrafiya].-Kh.: NTU «KhPY», 2012.- 676s. **13.** Pererva P.G. *Antykryzovyi mekhanizm staloho rozvytku pidpriemstva* / V.L.Tovazhnianskyi, P.G.Pererva, L.L.Tovazhnianskyi,I.V.Hladenko, T.O.Kobielieva, N.P.Tkachova / Za red. prof.Perervy P.G. ta prof. Tovazhnianskooho L.L. [Monohrafiia].– Kharkiv : Virovets A.P. «Apostrof», 2012.- 705 s. **14.** Taraniuk L.M. *Ekonomichne obgruntuvannia restrukturyzatsiipromyslovykh pidpriemstv v umovakh perekhidnoi ekonomiky:avtoref. dys.. kand. ekon. Nauk: spets. 08.02.03«Orhanizatsiia upravlinnia, planuvannia ta rehuliuванняeekonomikoiu»* / L.M. Taraniuk – Sumy : SDU, 2005. – 24s.

Надійшла (received) 19.05.2015

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

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

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

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

Товажнянський Вячеслав Леонідович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (057) 707-68-56; e-mail:

Tovazhnyanskiy Vyacheslav Leonidovich – candidate of economic Sciences, associate Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor at the Department of production organization and personnel management; tel: (057) 707-68-56.

С.В. БРІК, Д.В. ДЕГТЯР

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДУВАННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто використання системи оплати праці на основі грейдів на прикладі ПАТ «Світло шахтаря». В статті досліджені основні підходи до розробки системи грейдів для визначення базової винагороди працівникам різних категорій підприємства машинобудівної галузі. Наведено порядок розрахунку преміальної винагороди та проаналізовані ключові параметри, що забезпечують її формування відповідно до частки участі в її виконанні, як самого працівника, так і колективу. Надані пропозиції щодо удосконалення системи показників для управління матеріальною мотивацією фахівців та інших службовців промислового підприємства.

Ключові слова: грейд, грейдування, показники оцінювання, базова винагорода, преміальна винагорода.

Вступ. Однією з найсучасніших систем оплати праці є грейдування, яка найкращим чином структурує розміри винагород працівникам, обґрунтовує справедливість виплат та дозволяє планувати кар'єрний ріст. Система грейдів доволі логічна і доступна для реалізації власними силами практично в будь-якому підприємстві. Але це потребує ретельного вивчення даного питання, особливо його практичного аспекту, щоб отримати найоптимальніший результат з використанням мінімальних часових, людських і фінансових ресурсів.

Дослідження сучасних підходів до удосконалення системи мотивації зазначено в роботах С.А. Савельєвої [1], А.К. Клочкова [2], М. Колосової [3], А.З. Мамлієвої [4], К. Мартинова [5], В.П. Чемякова [6] та інших. Питання побудови ефективної системи оплати праці на основі грейдів на українських підприємствах залишається малодослідженим і потребує подальшої уваги дослідників.

Основні теоретичні положення системи оплати праці на основі грейдів.

Грейд - група посад (професій), яка має однакову вагу для підприємства і характеризується однаковим рівнем оплат праці.

Грейдівання - створення ієрархії посад (професій) відповідно до цінності для підприємства, формування тарифікатора посад [2, 3, 4, 6].

Основними принципами грейдівання є:

1) внутрішня справедливість: посада більш високої «ваги» на підприємстві повинна мати більш високу базову винагороду, посади однієї ваги мають однакову базову винагороду; з двох співробітників, що працюють на посаді однієї «ваги», більш високу заробітну плату отримує більш ефективний працівник на підставі щорічної оцінки;

2) зовнішня справедливість: заробітна плата співробітника відповідає вартості її позиції на ринку праці;

3) прозорі і зрозумілі перспективи: співробітники розуміють, як потрібно працювати і які результати від них очікує підприємство, щоб коштувати більше [1, 5, 6].

Виклад основного матеріалу. Наведемо приклад розробки системи грейдівання для різних категорій працівників машинобудівного підприємства ПАТ «Світло шахтаря».

На першому етапі аналізуються посадові інструкції або профілі посад. В процесі даного дослідження були розглянуті такі професії (посади) ПАТ «Світло шахтаря» як начальник виробничого цеху, токар-розточувальник, менеджер зі збуту, інженер-технолог.

На основі отриманої інформації розробляється система грейдів, яка визначає залежність базової винагороди від «цінності» професії (посади), тобто від знань й умінь, необхідних людині для того, щоб працювати за даною професією (зайняти дану посаду).

Позитивним для даної системи є те, що оцінюванню підлягає не конкретна людина, а безпосередня професія (посада). Тобто, якщо за кожною посадою чітко визначають персональні завдання і терміни їх виконання, то це дозволяє керівництву підприємством регулярно за допомогою оцінки контролювати роботу співробітника. А це спрощує роботу співробітника – він знає вимоги та очікування роботодавця.

Слід зазначити, що крім щомісячного контролю, результати виконання всього комплексу робіт беруться за основу щорічної оцінки ефективності діяльності персоналу.

Таким чином, впровадження системи грейдівання вимагає введення таких складових заробітної плати як базова винагорода (відноситься до основної заробітної плати), преміальна винагорода, компенсаційні та стимулюючі виплати, доплати відповідно до КЗпП (можуть відноситись до додаткової заробітної плати або інших заохочувальних та компенсаційних виплат).

Отже, базова винагорода – це величина, що визначає розмір винагороди працівника за виконання всього комплексу робіт, встановленого посадовою інструкцією для даної посади і залежна від кваліфікації працівника, складності розв'язуваних їм завдань, рівня відповідальності за результат та щорічної оцінки діяльності персоналу.

Для розробки системи грейдів машинобудівного підприємства були вибрані фактори оцінювання:

- Кваліфікація (К);
- Відповідальність (В);
- Ефективність (Е).

Кожен фактор розподілено на п'ять рівнів реалізації від найнижчого (А) до найвищого (Е).

Рівні кваліфікації:

А. середня, не завершена вища освіта, спеціальні знання не потрібні;

В. вища освіта;

С. вища спеціальна освіта;

Д. вища спеціальна освіта; поглиблене навчання (курси, семінари тощо);

Е. вища спеціальна освіта; знання й досвід роботи в області управління.

Рівні відповідальності:

А. немає відповідальності;

В. єдиноразові завдання;

С. відносний рівень відповідальності, вузький сегмент параметрів для контролю;

Д. відповідальність за діяльність підлеглих, делегування повноважень;

Е. діяльність безпосередньо пов'язана з діяльністю підприємства, прибутком. Підтримання ділового іміджу підприємства.

Рівні ефективності:

А. новий працівник/співробітник без досвіду роботи, якого ще потрібно навчити;

В. низькокваліфікований працівник;

С. високкокваліфікований працівник;

Д. працівник важливої професії; співробітник, що володіє важливими для підприємства знаннями й навичками;

Е. працівник гостродефіцитної професії; співробітник, що володіє особливо важливими для підприємства знаннями й навичками.

На підставі обраних факторів й рівнів здійснюється оцінка професій (посад). В таблиці 1 представлено визначення вагомості факторів.

Таблиця 1 - Вагомість факторів у %

Фактори	Професії (посади), що оцінюються			
	начальник виробничого цеху	менеджер зі збуту	інженер-технолог	токарь-розточувальник 6-го розряду
Кваліфікація	30	25	50	30
Відповідальність	35	25	15	20
Ефективність	35	50	35	50

В таблиці 2 узагальнені дані щодо визначення вагомості рівнів за факторами для кожної професії (посади).

Таблиця 2 - Вагомість рівнів за факторами для професій (посад)

Ваго-мість, %	Фактори	Рівні реалізації факторів оцінювання професій (посад), %				
		А	В	С	Д	Е
Начальник виробничого цеху						
30	К	0	7,5	15	22,5	30
35	В	0	8,75	17,5	26,25	35
35	Е	0	8,75	17,5	26,25	35
100		0	25	50	75	100

Закінчення таблиці 2

Токар-розточувальник 6-го розряду						
30	К	0	7,5	15	22,5	30
20	В	0	5	10	15	20
50	Е	0	12,5	25	37,5	50
100		0	25	50	75	100
Інженер-технолог відділу Головного технолога						
50	К	0	12,5	25	37,5	50
15	В	0	3,75	7,5	11,25	15
35	Е	0	8,75	17,5	26,25	35
100		0	25	50	75	100
Менеджер зі збуту						
25	К	0	6,25	12,5	18,75	25
25	В	0	6,25	12,5	18,75	25
50	Е	0	12,5	25	37,5	50
100		0	25	50	75	100

Визначення сумарного рейтингу професій (посад) для машинобудівного підприємства наведено в таблиці 3.

Таблиця 3 - Оцінювання професій (посад) машинобудівного підприємства

Професія (посада)/ Фактор	К	В	Е	Сумарний рейтинг
Начальник цеху	30	35	35	100
Токар-розточувальник	30	20	50	100
Менеджер зі збуту	6,25	12,5	50	68,75
Інженер-технолог	25	7,5	26,5	59

Виходячи з представлених вище даних оцінки, рівня мінімальної заробітної плати для працездатних осіб на 2014 рік, встановимо кількість грейдів на підприємстві, «нижні границі вилки грейду» і «верхні границі вилки грейду» окремо для основних виробничих працівників та для керівників, спеціалістів, службовців (управлінського персоналу).

Для основних виробничих працівників на підприємстві передбачено вісім грейдів, максимальною кількістю балів, що набирається, - 100. Виходячи з цього, розбаловка грейдів представляється наступним чином:

7 грейд: 0-12,5 балів; 1200-2500 гривень

8 грейд: 11-35 балів; 1750-2700 гривень

9 грейд: 30-50 балів; 2100-3200 гривень

10 грейд: 45-65 балів; 2200-3300 гривень

11 грейд: 60-70 балів; 2350-3500 гривень

12 грейд: 65-75 балів; 2500-3800 гривень

13 грейд: 70-90 балів; 2950-4400 гривень

14 грейд: 85-100 балів; 3500-5200 гривень

Для співробітників категорії «керівники, спеціалісти, службовці» на машинобудівному підприємстві доцільно побудувати розширену систему грейдів, наприклад, тринадцять грейдів за максимальної кількості балів, що набирається, - 100. Представимо «вилки базової винагороди (окладів)» для даної категорії робітників таким чином:

- 5 грейд: 0-9 балів; 1200-1300 гривень
 6 грейд: 0-15 балів; 1200-1400 гривень
 7 грейд: 10-25 балів; 1250-2000 гривень
 8 грейд: 20-35 балів; 1450-2200 гривень
 9 грейд: 30-40 балів; 1600-2400 гривень
 10 грейд: 45-55 балів; 1700-2500 гривень
 11 грейд: 50-60 балів; 1750-2700 гривень
 12 грейд: 55-63 балів; 2200-3200 гривень
 13 грейд: 60-66 балів; 2600-3900 гривень
 14 грейд: 64-69 балів; 3300-4900 гривень
 15 грейд: 70-80 балів; 4900-7300 гривень
 16 грейд: 75-90 балів; 7000-10400 гривень
 17 грейд: 85-100 балів; 8000-11500 гривень

Отже, визначаємо за сумарними балами, що начальник виробничого цеху знаходиться в 17 грейді, токарь-розточувальник 6-го розряду виробничого цеху – в 14 грейді, менеджер зі збуту – в 14 грейді, а інженер-технолог – в 11 грейді. Виходячи з цього, встановлюється базова винагорода як основа нарахованої заробітної плати за місяць: начальника виробничого цеху – 11500 грн, токаря-розточувальника – 5200 грн, менеджера зі збуту – 4900 грн, інженера-технолога – 2700 грн.

Невід'ємною частиною системи мотивації є преміювання робітників та співробітників. За системою грейдів преміальна винагорода – це додаткова винагорода, що залежить від рівня випуску підприємством товарної продукції поточного місяця і дотримання термінів її здачі, відповідає частці участі в її виконанні, як самого працівника, так і колективу (підприємства, департаменту, цеху, дільниці, бригади).

Сума преміальної частини заробітної плати нараховується на базову винагороду за фактично відпрацьований час у звітному періоді за конкретними результатами праці працівника, що працює на тій чи іншій посаді (професії) відповідно з установленою політикою преміювання в залежності від категорії персоналу.

Формування преміальної винагороди на машинобудівному підприємстві залежить від визначеного рівня випуску товарної продукції для виконання умов виплати премії («поріг системи»). Тобто, при даному рівні товарного випуску й при виконанні термінів здачі продукції на склад, робітники мають право на отримання преміальної винагороди. При цьому розмір преміальної частини для різних категорій персоналу суттєво відрізняється:

- для категорій основні виробничі працівники, керівники, спеціалісти та службовці виробничих цехів, керівники департаментів, менеджери складає від 15% і більше від базової винагороди;

- для категорій керівники, спеціалісти та службовці заводоуправління і допоміжних цехів й підрозділів – від 7,5% і більше від базової винагороди.

Преміальна винагорода працівників виробничих цехів здійснюється з урахуванням коефіцієнта трудової участі (далі КТУ) на основі рішення трудового колективу (цеху) і статистичних показників.

Питома вага частини преміальної винагороди, яка розподіляється рішенням Ради трудового

колективу, цехів, складає 55%, а частини преміальної винагороди, що розподіляється за статистичними показниками – 45%. В таблиці 4 згруповано статистичні показники преміювання, які використовуються на ПАТ «Світло шахтаря».

Таблиця 4 - Статистичні показники преміювання управлінського персоналу виробничих цехів, виробничих працівників

Категорія персоналу	Найменування показника	% в ПВ за статистичними показниками	% в загальній ПВ
начальник виробничого цеху	Дотримання правил і норм охорони праці	35	17 (14)
	Виконання місячного плану виробництва цеху за номенклатурою	35	17 (14)
	Дотримання виконавчої дисципліни в частині розробленої нормативної документації по підприємству	30	11 (8,5)
	Робота понаднормово, у вихідні й святкові дні відповідно до КЗпП України	20	(8,5)
токарь-розточувальник	100% виконання номенклатурного плану виробництва цеху за місяць	35	17
	виходи понаднормово й у вихідні дні	30	11
	дотримання правил і норм охорони праці	35	17

Таким чином, сума преміювання (ПВ) керівників, спеціалістів та службовців виробничих цехів, виробничих працівників визначається за формулою

$$ПВ = БВ \times П \times КТУ \times K_{\text{стат}}, \quad (1)$$

де БВ – базова винагорода за грейдом;

П – процент премії;

КТУ – коефіцієнту трудової участі (далі КТУ) на основі рішення трудового колективу (цеху);

$K_{\text{стат}}$ – коефіцієнт виконання статистичних показників за посадою (професією).

Преміювання співробітників департаментів заводоуправління (адміністративно-управлінському персоналу) здійснюється на підставі виконання ними індивідуальних показників преміювання в таблиці 5 [7].

Сума преміювання (ПВ) керівників, спеціалістів та службовців заводоуправління машинобудівного підприємства визначається за формулою

$$ПВ = БВ \times П \times K_{\text{індив}}, \quad (2)$$

де БВ – базова винагорода за грейдом;

П – процент премії;

$K_{\text{індив}}$ – коефіцієнт виконання індивідуальних показників за посадою.

Таблиця 5 – Індивідуальні показники преміювання керівників, спеціалістів та службовців

Категорія персоналу	Найменування показника	% в загальній ПВ
менеджер зі збуту	Дотримання графіка (термінів) контрактів з відвантаження продукції	40
	Дотримання бюджету платежів	20
	Дотримання термінів регламентних звітів	20
	Дотримання виконавчої дисципліни (у т.ч. з розроблення нормативної документації)	20
інженер-технолог	Відсутність фактів несвоєчасного заповнення маршрутних карт технологічних процесів виробів відповідно до календарних графіків випуску продукції	30
	Відсутність претензій з боку виробничих підрозділів щодо зриву термінів вирішення виробничо-технологічних питань в процесі виготовлення виробів згідно календарного графіку	30
	Відсутність фактів несвоєчасної передачі у виробництво технологічних процесів	20
	Забезпечення і дотримання виконавчої дисципліни в частині розробленої нормативної документації	20

В таблицях 6,7,8,9 визначені суми преміальної винагороди для начальника цеху, токаря-розточувальника, менеджера зі збуту, інженера-технолога.

Таблиця 6 – Виконання показників преміювання начальником цеху

Найменування показника	%	Виконання плану, %	% в загальній ПВ	Кстат
Дотримання правил і норм охорони праці	35	50	17	0,0298
Виконання місячного плану виробництва цеху за номенклатурою	35	100	17	0,0595
Дотримання виконавчої дисципліни в частині розроблення нормативної документації	30	0	11	0,0000
Разом				0,0893

Преміальна винагорода для начальника виробничого цеху, розрахована з формулою 1, складатиме:

$$ПВ = 11500 \times 0,15 \times (0,55 \times 1,0 + 0,45 \times 0,0893) = 11500 \times 0,15 \times 0,591 = 1018,07 \text{ грн.}$$

Таблиця 7 – Виконання показників преміювання токарем-розточувальником

Найменування показника	%	Виконання плану, %	% в загальній ПВ	Кстат
100% виконання номенклатурного плану виробництва цеху за місяць	35	90	17	0,0536
Виходи понаднормово й у вихідні дні	30	100	11	0,0330
Дотримання правил і норм охорони праці	35	100	17	0,0595
Разом				0,1461

Преміальна винагорода для токаря-розточувальника складатиме:

$$ПВ = 5200 \times 0,15 \times (0,55 \times 1,0 + 0,45 \times 0,1461) = 5200 \times 0,15 \times 0,6157 = 480 \text{ грн.}$$

Таблиця 8 – Виконання індивідуальних показників преміювання менеджером зі збуту

Найменування показника	%	Виконання плану, %	Кіндив
Дотримання графіка (термінів) контрактів з відвантаження продукції	40	100	0,4000
Дотримання бюджету платежів	20	100	0,2000
Дотримання термінів регламентних звітів	20	50	0,1000
Дотримання виконавчої дисципліни	20	90	0,1800
Разом			0,8800

Преміальна винагорода для менеджера зі збуту, розрахована з формулою 2, складатиме:

$$ПВ = 4900 \times 0,075 \times 0,88 = 323,40 \text{ грн.}$$

Таблиця 9 – Виконання індивідуальних показників преміювання інженером-технологом

Найменування показника	%	Виконання плану, %	Кіндив
Відсутність фактів несвоєчасного заповнення маршрутних карт технологічних процесів виробів відповідно до графіків випуску продукції	30	100	0,3000
Відсутність претензій з боку виробничих підрозділів щодо зриву термінів вирішення виробничо-технологічних питань	30	50	0,1500
Відсутність фактів несвоєчасної передачі у виробництво технологічних процесів	20	100	0,2000
Забезпечення і дотримання виконавчої дисципліни в частині розробки нормативної документації	20	100	0,2000
Разом			0,8500

Преміальна винагорода для інженера-технолога складатиме:

$$ПВ = 2700 \times 0,075 \times 0,85 = 172,13 \text{ грн.}$$

Це найнижча величина преміальної винагороди серед розрахованих для персоналу підприємства, що свідчить про низьку мотивацію даної категорії працівників.

За представленими вище розрахунками ми визначили базу та преміальну частину заробітної плати для різних категорій працівників ПАТ «Світло шахтаря». Проведене дослідження показало, що існують проблеми, пов'язані з системою оцінювання за показниками преміювання адміністративно-управлінського персоналу підприємства. Для вирішення даної проблеми, пропонується удосконалити шкалу показників преміювання більш конкретними й чіткими цілями та показниками (у визначених одиницях виміру).

Наприклад, як можна оцінити виконання плану за показником «Відсутність претензій з боку виробничих підрозділів щодо зриву термінів вирішення виробничо-технологічних питань в процесі виготовлення виробів згідно календарного графіку» для інженера-технолога? Тобто, якщо є хоча б один факт виставлення претензій, то показник вважається невиконаним на 100%, чи ні. Для вирішення даної проблеми пропонується сформуванню такої системи оцінювання виконання плану для інженера технолога:

Ціль – Дотримання термінів виконання виробничо-технологічних завдань.

Показник – Кількість претензій.

Вагомість, % – 30.

Одиниця виміру – дні.

План – 20.

Факт – 20.

Виконання плану, % – 100.

Висновок. Система оплати праці на основі грейдів тільки тоді забезпечує матеріальне стимулювання персоналу, підвищує ефективність управління персоналом, коли для кожного працівника чітко сформовані цілі, є взаємозв'язок з щорічною оцінкою та щоденною роботою працівника. В процесі дослідження виявлені проблеми, пов'язані з системою

оцінювання за показниками преміювання та низькою мотивацією адміністративно-управлінського персоналу підприємства. Для вирішення даної проблеми, пропонується удосконалити шкалу показників преміювання більш конкретними й чіткими цілями та показниками.

Список літератури: 1. Савельєва С.А. Современные технологии управления в автотранспортных системах: сборник научных трудов / С.А. Савельева, А.А. Чувашева – М.: УДК, 2008 – 12с. 2. Клочков А.К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов, - М.: Эксмо, 2010, с. 9. 3. Колосова М. Система управления материальной мотивацией сотрудников на основе KPI, 2007 – Режим доступа: <http://www.stimul-center.ru/articles/article.php?ID=180> – Дата звернення: 29 вересня 2015. 4. Мамлієва А.З. Исползований KPI для совершенствования системы оплаты труда методом грейдинга // Гуманитарные научные исследования. 2014 № 5 – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2014/05/6693> - Дата звернення: 02 листопада 2015. 5. Мартынов К.// Кадровый менеджмент. – 2006. – №9. – Стоит ли грейдинг выделки [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.klerk.ru/boss/?57505>. 6. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. – М.: Вершина, 2007, с. 208. 7. Побудова системи грейдів своїми силами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravoukraine.org.ua/blogs/hr/rekryting/4429-pobudova-sistemi-grejdiv-svojimi-silami>.- Дата звернення: 15 жовтня 2015.

Bibliography (transliterated): 1. Savelyeva S.A. *Modern control technology in avtotransportnyh systems*: collection of scientific papers / S.A. Savelyeva, AA Chuvashcheva - Moscow .: UDC 2008 - 12s. 2. Klochkov A. K. *KPI and motivation of staff*. The complete collection of practical tools, - Moscow .: Eksmo, 2010, p. 9. 3. M. Kolosov *The control system of non-material motivation of employees KPI 2007* - Access: <http://www.stimul-center.ru/articles/article.php?ID=180> - Date of treatment: 29 September 2015. 4. Mamlyeva A.Z. *Using the KPI to improve the wage system grading method* // Humanytarne nauchnye study. 2014 No 5 - Access: <http://human.snauka.ru/2014/05/6693> - Date of treatment: 2 November 2015. 5. Martynova K .// *Personnel management*. - 2006. - No 9. - Is it worth the candle grading [electronic resource] / Access: <http://www.klerk.ru/boss/?57505>. 6. Chemekov V.P. *Grading, building a control system TECHNOLOGY personnel*. - Moscow .: Summit, 2007, p. 208. 7. *Building a grade system on its own* [electronic resource]. - Access: <http://pravoukraine.org.ua/blogs/hr/rekryting/4429-pobudova-sistemi-grejdiv-svojimi-silami>.- appeal date: October 15, 2015.

Надійшла (received) 20.05.2015

Брік Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; тел.: (050) 917-62-59; e-mail: Svet_svb@mail.ru. кандидат економічних наук

Brick Svetlana Volodymyrivna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of economic analysis and accounting; tel.: (050) 917-62-59; e-mail: Svet_svb@mail.ru.

Дегтяр Дар'я Василівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (098) 356-87-28; e-mail: dasha141793@mail.ru.

Deghtar Darya Vasylevna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (098) 356-87-28; e-mail: dasha141793@mail.ru.

В. В. ЯЦИНА

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЮ СПЕЦИФІЧНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність аналізу складу промислової продукції виробничих підприємств за рівнем специфічності. Запропоновано методику визначення ступеню специфічності товарів, що дозволяє ранжувати їх за атрибутами специфічності. Методика заснована на використанні методів експертних оцінок з використанням вагових коефіцієнтів та кластерного аналізу. Визначено основні параметри специфічності товарів та розроблено їх оцінну шкалу. Зроблено висновки про необхідність врахування рівня специфічності товару при виборі типів контракту на його виробництво та реалізацію.

Ключові слова: виробниче підприємство, промислова продукція, товар, специфічність активів, атрибути специфічності, рівень специфічності продукції, метод експертних оцінок, кластерний аналіз.

Вступ. Для прийняття вірного та економічно обґрунтованого рішення щодо застосування ефективних форм організаційного механізму управління виробничою діяльністю необхідно проаналізувати склад промислової продукції, що виготовляється на підприємстві, зокрема, визначити механізм віднесення активів до певного типу згідно атрибутів трансакцій (ідіосинкратичний, недосконало імітуємий та стандартизований), які було запропоновано у [1, с. 7].

Аналіз останніх досліджень та літератури. Слід зазначити, що огляд сучасної економічної літератури з цього питання показав відсутність методичних засад щодо визначення типу активів за їх атрибутами у комплексному розгляді. Найбільшу вагу досліджень складають розробки у сфері такого атрибуту трансакції, як специфічність [2–6]. Інституціональна теорія пропонує в якості засобу вимірювання специфічності активів використовувати ту частину цінності активу, що втрачається при його найкращому альтернативному застосуванні. Але проблема отримання кількісної інформації щодо існування самої альтернативи використання товару унеможливує обчислення, відповідно, і долі цінності. На нашу думку, доцільним та актуальним кроком для визначення специфічності та значень інших атрибутів трансакції того чи іншого товару буде розробка заходів з отримання кількісних показників на підставі якісної інформації щодо умов виробництва товару. Це дасть можливість об'єднати товари з однаковими чи близькими параметрами у групи (кластери) за їх атрибутами на підставі існуючого інструментарію кластерного аналізу.

Мета статті. Метою статті є розробка методики визначення рівня специфічності промислової продукції виробничого підприємства за допомогою використання оцінної шкали ключових параметрів специфічності виробничих активів.

Матеріали та результати досліджень. Вирішення цього завдання пропонуємо за допомогою методу експертних оцінок з використанням вагових коефіцієнтів, що відноситься до різновиду так званого «мозкового штурму». Це дозволить об'єктивно відносити товари, що виготовляються підприємством, до потрібної групи. Сутність методу полягає у тому, що прогноз ґрунтується на основі висновків фахівців –

експертів на підставі їх професійного, наукового та практичного досвіду. На базі думок спеціалістів завдяки методу експертиз або експертних оцінок стає можливим отримання адекватної картини майбутнього розвитку з урахуванням усіх можливих відхилень [7].

Вибір параметрів для оцінювання наступний. Доцільним є їх обмеження 10 одиницями з метою уникнення розфокусування відповідей та можливості отримання нечіткого та двозначного результату. На нашу думку, усю сукупність характеристик, що описують атрибути трансакції виробництва товарів промислового призначення, можна згрупувати за наступними ознаками:

1) Виграш у тендері на виготовлення товару (дає можливість виключного виробництва товару).

2) Вид технологічного процесу (ступінь розповсюдженості технології).

3) Наявність аналогічного виробництва у конкурентів (свідчить про унікальність виготовляемого товару).

4) Залежність від постачальника ресурсів (швидкість заміни у разі непередбачуваних обставин).

5) Ступінь залежності від замовника товару (задоволення індивідуальних потреб покупця).

6) Необхідний рівень кваліфікації працівників для виготовлення товару (володіння спеціальними знаннями та навиками для виконання технологічних операцій).

7) Наявність патентів, технічних умов та інших документів щодо захисту прав власності на виробництво товару (захист товарним знаком або наявність бренд-марки).

8) Складність технічного завдання та особливих умов виробництва товару (необхідність використання спеціалізованого обладнання та унікальних ресурсів).

9) Можливість заміщення товару у часі (тривалість виготовлення аналогу).

10) Позиціонування виробника товару у галузі (підприємство – лідер виробництва певного товару у галузі чи аутсайдер).

З метою отримання необхідної інформації щодо встановлення ймовірної залежності типу товару від запропонованих параметрів, було розроблено наступну оцінну шкалу (табл. 1), що використана при складанні анкети для експертів.

Таблиця 1 – Оціночна шкала рівня специфічності продукції

№ з/п	Параметр	Стан параметру	Бали
1	Виграш у тендері на виготовлення товару	підприємство-переможець тендеру	3
		підприємство брало участь у тендері	2
		підприємство не брало участь у тендері	1
2	Вид технологічного процесу	унікальний технологічний процес	3
		спеціалізований технологічний процес	2
		стандартний технологічний процес	1
3	Наявність аналогічного виробництва у конкурентів	аналогі відсутні	3
		незначна кількість аналогів	2
		велика кількість аналогів	1
4	Залежність від постачальника ресурсів	один постачальник	3
		обмежений вибір постачальників	2
		достатній вибір постачальників	1
5	Ступінь залежності від замовника товару	висока	3
		середня	2
		низька	1
6	Потрібний рівень кваліфікації працівників	високий	3
		середній	2
		низький	1
7	Наявність патентів, технічних умов та інших документів щодо захисту прав власності на виробництво	повна наявність документів	3
		часткова наявність документів	2
		відсутня документація	1
8	Складність технічного завдання (ТЗ) та особливих умов виробництва товару	ТЗ вимагає виробництво на спеціальному обладнанні без можливості його переналагоджування	3
		ТЗ допускає виробництво на спеціальному обладнанні з можливістю його переналагоджування	2
		ТЗ дозволяє виробництво на універсальному обладнанні	1
9	Можливість заміщення товару у часі	відсутня	3
		у довгостроковому періоді	2
		у короткостроковому періоді	1
10	Позиціонування виробника у галузі	лідер	3
		конкурентоспроможний виробник	2
		аутсайдер	1

Джерело: власна розробка автора

Для опитування на кожному підприємстві необхідно провести вибірку фахівців-експертів з

адміністративного відділу, конструкторського бюро, виробничого цеху та відділу збуту, що мають безпосереднє відношення до процесу розробки, виготовлення та реалізації продукції. Вибір експертів доцільно здійснити на підставі соціометричного методу [8], забезпечуючи потенційну можливість участі в проведенні анкетування всіх за соціометричним критерієм відбору, що пов'язаний з проблематикою експертизи. Кількість експертів на кожному підприємстві необмежена та дорівнює кількості залучених до роботи по виготовленню досліджуваних товарів.

Кожному з учасників анкетування необхідно дати відповіді лише на запитання, що відповідають компетенції та посаді. Наприклад, технолог та інші виробничі працівники повинні оцінити параметри за № 2,3,4,6,8,9 анкети, менеджерам відділу збуту пропонуються параметри № 1,5,6,7,10, і т.ін.

Процес встановлення ступеню розбіжності суджень експертів на основі розрахунку коефіцієнтів узгодженості (конкордації) у нашому випадку не використовується, внаслідок ускладнень, що виникають при проведенні багатьох операцій з об'єднання експертних груп по кожному товару та обчислення коефіцієнту для кожної групи.

Компетентність експертів враховано за допомогою коефіцієнту, запропонованого дослідником Н. Громовою [9]:

$$k_k = \frac{k_{зн} + k_{ар}}{2}, \quad (1)$$

де k_k – коефіцієнт компетентності експерта;

$k_{зн}$ – коефіцієнт ступеню знайомства експерта з проблемою, що обговорюється;

$k_{ар}$ – коефіцієнт аргументованості.

Коефіцієнт ступеню знайомства з проблемою обчислюється на підставі самооцінки експерта за наступною десятибальною шкалою згідно [9] та помноження отриманого балу на 0,1:

0 балів – експерт не знайомий з питанням;

1–3 бала – експерт погано обізнаний у питанні, але питання належить до його сфери інтересів;

4–6 балів – експерт задовільно знайомий з питанням, не бере безпосередньої участі у практичному вирішенні питання;

7–9 балів – експерт добре знайомий з питанням, бере участь у практичному вирішенні питання;

10 балів – питання належить до кола вузької спеціалізації експерта.

Коефіцієнт аргументованості визначається сумою значень, відзначених експертом, що представлені у табл. 2.

Кожна експертна оцінка параметру коригується шляхом помноження коефіцієнту компетентності на експертний бал. Наступним кроком після проведення анкетування у рамках розробленої методики є розподіл вагових коефіцієнтів між параметрами, відповідно їх впливу на загальний результат.

Для цього використовуємо метод прямого розставляння [10, 11].

Таблиця 2 – Значення коефіцієнту аргументованості (узагальнено за [9])

Джерела аргументації	Ступінь впливу джерела аргументації на Вашу думку		
	висока	середня	низька
Проведений Вами теоретичний аналіз	0,3	0,2	0,1
Ваш виробничий досвід	0,5	0,4	0,2
Ваше особисте знайомство зі станом виробництва товару	0,1	0,1	0,1
Ваша інтуїція	0,1	0,1	0,1

Суть цього методу полягає у тому, що кожному параметру присвоюється його вага згідно наступної умови:

$$\sum_{i=1}^n k_i = 1 \quad (2)$$

де $i = \overline{1, n}$;
 k_i – ваговий коефіцієнт i -го параметру;
 i – порядковий номер параметру;
 n – кількість параметрів.

Найбільш пріоритетним критерієм надається більше значення вагового коефіцієнту, що варіюється у діапазоні від 0,01 до 0,3 [12]. На нашу думку, розподіл ваги параметрів доцільно здійснити наступним чином (табл. 3).

Таблиця 3 – Розподіл вагових коефіцієнтів параметрів

№ параметру	Назва параметру	Значення вагового коефіцієнту
1	Виграш у тендері	0,1
2	Вид технологічного процесу	0,08
3	Наявність аналогічного виробництва у конкурентів	0,15
4	Залежність від постачальника ресурсів	0,03
5	Ступінь залежності від замовника товару	0,3
6	Потрібний рівень кваліфікації працівників	0,04
7	Наявність патентів, технічних умов та інших документів щодо захисту прав власності на виробництво	0,03
8	Складність ТЗ	0,08
9	Можливість заміщення	0,1
10	Позиціонування виробника товару у галузі	0,09

Найбільш пріоритетним параметром обрано ступінь залежності від замовника (ваговий коефіцієнт дорівнює максимально припустимого значення – 0,3). Між тісністю зв'язку виробника та замовника та типом виготовляемого товару за атрибутами трансакції існує пряма залежність. Товар, що виробляється, буде повністю пристосований під індивідуальні потреби його замовника, і тому, отримує високий ступінь специфічності. Найменш впливовими параметрами є залежність від постачальника ресурсів та наявність патентів, технічних умов і інших документів щодо захисту прав

власності на виробництво (значення вагового коефіцієнту дорівнює 0,03). Інші параметри мають схожу вагу, що коливається біля значення 0,1.

Отримані та скориговані коефіцієнтом компетентності експертні бали за кожним параметром підсумовуються для всіх аналізуємих товарів, що виробляються на досліджуваних підприємствах.

Обчислення сумарного балу проводиться за наступною формулою [13, с. 251]:

$$S_j = \sum_{i,j=1}^{n,z} k_i x_j \quad (3)$$

де $j = \overline{1, z}$ та $i = \overline{1, n}$;
 j – порядковий номер;
 z – кількість товарів;
 i – порядковий номер параметру специфічності;
 n – кількість параметрів;
 S – підсумковий бал;
 k – ваговий коефіцієнт параметру;
 x – сумарна коригована оцінка експертів відповідності товара поточному параметру.

Подальша обробка даних здійснюється методом кластерного аналізу. Суть методу – у послідовному об'єднанні або роз'єднанні груп об'єктів, починаючи з самих близьких або далеких [14]. Для нашого дослідження доцільно використання агломеративної (дивізивної) процедури, алгоритмом якої є поступове об'єднання спочатку двох найближчих спостережень у кластер, а потім все більш віддалених.

Кластерний аналіз доцільно проводити за допомогою програми STATISTICA (розробка американської компанії StatSoft Inc.) – універсальної інтегрованої системи, що призначена для статистичного аналізу та обробки даних. Оскільки кількість кластерів у нашому випадку вже задана і дорівнює трьом, в якості агломеративного методу мінімальної дисперсії для розрахунку використовується дивізивний метод k -середніх (k -means clustering). Алгоритм цього методу наступний. Програма починає розбивання з m випадковим образом обраних кластерів з подальшою зміною належності до них об'єктів з метою мінімізації розходження всередині кластеру та його максимізації між кластерами. Випадково призначаються центри кластерів з подальшим обчисленням відстані від центру до кожного об'єкту. Після приєднання усіх об'єктів до заданих кластерів розраховуються середні значення для кожного кластеру, які і будуть координатами нових центрів. Ця процедура повторюється, доки центри ваги не будуть мігрувати у просторі [15]. У якості метрици відстані у дослідженні обрано евклідову відстань, що розраховується за наступною формулою [16]:

$$d_{Eij} = \left(\sum_{l=1}^m (x_i^l - x_j^l)^2 \right)^{\frac{1}{2}} \quad (4)$$

де d_{Eij} – евклідова відстань між об'єктами;
 x – значення об'єктів за кожним параметром;
 $l = \overline{1, m}$ – кількість кластерів.

Аналіз значень дисперсій ознак дає можливість зробити висновки про «якість» кластеризації.

Кластеризація вважається проведеною успішно за наступними критеріями: чим менше значення внутрішньогрупової дисперсії та більше значення міжгрупової дисперсії, тим краще ознака характеризує належність об'єктів до кластеру [15, с. 250].

Висновки. Запропонована методика визначення рівню специфічності товарів дозволяє ранжувати промислову продукцію виробничого підприємства за трьома типами: ідіосинкратичні, або унікальні товари, недосконало імітуємі або складно відтворювальні та стандартизовані. Зростання специфічності товару призводить до певної взаємозалежності виробника та замовника, внаслідок чого у сторін з'являється спокуса до порушень домовленостей, що раніше укладені. Запобігти цьому можуть тільки детально пророблені умови угоди, юридично закріплені у контракті. Тому для ідіосинкратичних та недосконало імітуємих товарів доцільно укладання класичного та меншою мірою неокласичного контракту на їх виробництво, і навпаки, для стандартизованих товарів припустимі умови імпліцитного контракту. На жаль, існуючі умови ринкової економіки унеможливають урахування усіх можливих варіантів розвитку подій та закріплення їх у контракті.

З урахуванням цього, для прийняття рішення щодо вибору способу організації виробництва промислової продукції, зокрема, залучення аутсорсингових послуг, окрім розрахунку типу товарів за атрибутами трансакцій, вкрай необхідно урахування розміру трансакційних витрат, що виникають на кожному етапі їх виробництва.

Список літератури: 1. Яцина В. В. Вплив трансакційних витрат на впровадження аутсорсингу у виробничу діяльність промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. В. Яцина. – Харків, 2015. – 20 с. 2. Уїл'ямсон О. Економіческие институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация [Текст] / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с. 3. Олейник А. Институциональная экономика: учебное пособие / А. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с. 4. Булеев И. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / И. Булеев // НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 154 с. 5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – 408 с. 6. Архиреев С. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. Архиреев. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с. 7. Беркли Д. Сочинения / Д. Беркли. – М.: Мысль, 2000. – 512 с. 8. Загвязинский В. Методология и методы психолого-педагогического исследования / В. Загвязинский, Р. Астахов. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 208 с. 9. Громова Н. Основы экономического прогнозирования [Электронный ресурс] / Н. Громова, Н. Громова. – М.: Издательство «Академия Естественных наук», 2006. – Режим доступа: <http://www.monographies.ru/10>. 10. Айвазян С. Прикладная статистика: Классификация и снижение размерности / С. Айвазян, В. Бухштабер, И. Енюков, Л. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика,

1989. – 607 с. 11. Коробов В. Сравнительный анализ методов определения весовых коэффициентов "влияющих факторов" / В. Коробов // Социология: методология, методы, математические модели. – Научный журнал института социологии РАН. – 2005. – № 20. – С. 54–75. 12. Батурина О. Метод экспертных оценок [Электронный ресурс] / О. Батурина. – Режим доступа: <http://www.4analytics.ru/metodi-analiza/metod-ekspertnix-ocenok.html>. 13. Солдатенко В. Методика сравнительного анализа беспроводных технологий / В. Солдатенко, С. Жариков // Вісник СНУ ім. Даля. – 2011. – № 11 (165). – Ч. 2. – С. 250–253. 14. Жамбю М. Иерархический кластер-анализ и соответствия / М. Жамбю [Пер. с франц. Б. Миркина]. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 342 с. 15. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных / А. Халафян. – М.: ООО «Бином Пресс». – 2007. – 512 с. 16. Буреєва Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП «STATISTICA». Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики» / Н. Буреєва. – Нижний Новгород. – 2007. – 112 с.

Bibliography (transliterated): 1. Jacina V. V. *Vpliv transakciynih vitrat na vprovadzhenija aoutsorsingu u virobniču dijalnist' promislovih pdpriemstv : avtoref. dis. na zdobutija nauk. stupenja kand. ekon. nauk : spec. 08.00.04 «ekonomika ta upravlinnja pidpriemstvami (za vidami ekonomichnoji dijalnosti)»* / V. V. Jacina. – Harkiv, 2015. – 20 s. 2. Uil'jamson O. *Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnošencheskaja» kontraktacija [Tekst]* / O. Uil'jamson. – SPb.: Lenizdat; CEV Press, 1996. – 702 s. 3. Olejnik A. *Institucional'naja jekonomika: uchebnoe posobie* / A. Olejnik. – M.: INFRA-M, 2000. – 416 s. 4. Buleev I. *Upravlenie transakcionnymi izderzhkami v perehodnoj jekonomike* / I. Buleev // NAN Ukrainy. In-t jekonomiki promyshlennosti. – Doneck, 2002. – 154 s. 5. Jeggertsson T. *Jekonomicheskoe povedenie i instituty* / T. Jeggertsson. – M.: Дело, 2001. – 408 s. 6. Arhiereev S. *Tranaksacionnye izderzhki i neravenstvo v uslovijah rynochnoj transformacii* / S. Arhiereev. – H.: Biznes Inform, 2000. – 288 s. 7. Berkli D. *Sochinenija* / D. Berkli. – M.: Mysl', 2000. – 512 s. 8. Zagvazinskij V. *Metodologija i metody psihologo-pedagogičeskogo issledovanija* / V. Zagvazinskij, R. Astahov. – M.: Izdatel'skij centr «Akademija», 2001. – 208 s. 9. Gromova N. *Osnovy jekonomičeskogo prognozirovanija [Elektronij resurs]* / N. Gromova, N. Gromova. – M.: Izdatel'stvo «Akademija Estestvoznaniija», 2006. – Rezhim dostupu : <http://www.monographies.ru/10>. 10. Ajvazjan S. *Prikladnaja statistika: Klassifikacija i snizhenie razmernosti* / S. Ajvazjan, V. Buhstaber, I. Enjukov, L. Meshalkin. – M.: Finansy i statistika, 1989. – 607 s. 11. Korobov V. *Sravnitel'nyj analiz metodov opredelenija vesovyh koeficientov "vlijajushhih faktorov"* / V. Korobov // Sociologija: metodologija, metody, matematicheskie modeli. – Nauchnyj zhurnal instituta sociologii RAN. – 2005. – № 20. – S. 54–75. 12. Baturina O. *Metod jekspertnyh ocenok [Elektronij resurs]* / O. Baturina. – Rezhim dostupu : <http://www.4analytics.ru/metodi-analiza/metod-ekspertnix-ocenok.html>. 13. Soldatenko V. *Metodika sravnitel'nogo analiza besprovodnyh tehnologij* / V. Soldatenko, S. Zharikov // Visnik SNU im. Dalja. – 2011. – № 11 (165). – Ch. 2. – S. 250–253. 14. Zhambju M. *Ierarhicheskij klaster-analiz i sootvetstvija* / M. Zhambju [Per. s franc. B. Mirkina]. – M.: Finansy i statistika, 1988. – 342 s. 15. Halafjan A. A. *STATISTICA 6. Statisticheskij analiz dannyh* / A. Halafjan. – M.: ООО «Binom Press». – 2007. – 512 s. 16. Bureeva N. *Mnogomernyj statisticheskij analiz s ispol'zovaniem PPP «STATISTICA»*. *Uchebno-metodicheskij material po programme povyshenija kvalifikacii «Primenenie programnyh sredstv v nauchnyh issledovanijah i prepodavanii matematiki i mehaniki»* / N. Bureeva. – Nizhnij Novgorod. – 2007. – 112 s.

Надійшла (received) 20.05.2015

Яцина Вікторія Валентинівна – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри загальної економічної теорії, тел.: (067) 751-28-88; e-mail: vitayatsina@mail.ru.

Yatsyna Victoriia Valentynivna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Senior Lecturer at the department of General Economic Theory; tel.: (067) 751-28-88; e-mail: vitayatsina@mail.ru.

І. А. ЮР'ЄВА, В.О.БОЙКО, А.Ю.ОЛЕЙНИКОВА

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НАПРЯМОК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано аналіз фінансових результатів діяльності підприємства як напрямку забезпечення економічної безпеки підприємства, яке займається виробництвом будівельних матеріалів. Визначені методи дослідження. Надана техніко-економічна характеристика підприємства із аналізом основних показників його діяльності. Досліджені чинники мікро та макросередовища, які впливають на прибуток підприємства. Зроблено висновки про фінансовий стан та можливості застосування принципів економічної безпеки на підприємстві.

Ключові слова: аналіз, результат, фінансовий результат, техніко-економічна характеристика, підприємство, цемент, продукція, прибуток, методи, економічна безпека.

Вступ. Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Отже, фінансовий результат - це прибуток або збиток який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексної оцінки ефективності цієї діяльності в контексті економічної безпеки підприємств. **Актуальність теми.** Діяльність господарюючих суб'єктів у ринковій економіці обумовлюється насамперед її фінансовими результатами, що призводить до необхідності розгляду проблем управління економічною безпекою підприємства. Забезпечення стійкого розвитку підприємства, стабільності результатів його діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників та суспільства в цілому, неможливі без розробки та проведення самостійної стратегії суб'єкта господарювання, яка в сучасній економіці визначається наявністю надійної системи фінансових результатів та його економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки науково-практичного та методологічного характеру висвітлено в роботах багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Значну їх кількість присвячено питанням економічної безпеки на різних рівнях. Теоретичні та практичні питання моделювання економічних процесів та економічної безпеки підприємства знайшли відображення в роботах М.І. Камлик, С.Н. Ільяшенко, А. Одінцов, В. Волошин, О. Ареф'єва, Д. Ковальов, С. Покропивний, Т. Васильців та ін.. Вклад у дослідження економічної безпеки підприємства внесли відомі вчені-економісти: Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М., В. Тамбовцев, Р. Дацків, Плетникова І. Л., В. Шликов, Кірієнко А. В.

Мета і завдання дослідження. Основною метою цієї роботи є дослідження процесу забезпечення належного рівня безпеки фінансової складової економічної безпеки підприємства, ідентифікація позитивних та негативних факторів, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, а також побудова адекватної моделі оцінки рівня

економічної безпеки підприємства.

У процесі досягнення основної мети необхідно: визначити та охарактеризувати фінансовий результат, як кінцевий економічний підсумок господарської діяльності економічної безпеки підприємства; здійснити аналіз фінансового стану підприємства. **Методи дослідження.** Для вирішення завдань, використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Це зокрема: *аналіз* – при виявленні особливостей економічних загроз і вдосконаленні їх класифікації, побудові багаторівневої системи складових економічної безпеки підприємства; *індукція і дедукція* – для формування висновків про стан складових на основі певних показників, що використовувалися при їх діагностиці; *системний метод* – при розгляді економічної безпеки підприємства, як системи, що об'єднує множини функціональних складових у єдине ціле для комплексної оцінки її рівня; економіко-математичне моделювання; статистичні, розрахунково-аналітичні методи; метод експертних оцінок.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти України, офіційні дані Державного комітету статистики України, фінансова та статистична звітність гірничодобувних підприємств України, анкетні дані, одержані в ході комплексного економічного обстеження цих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Як відомо з теорії економічного аналізу, фінансовий результат – це кінцевий економічний підсумок господарської діяльності підприємства у формі прибутку (доходу). Фінансові результати - це зіставлення валових доходів і валових витрат, регламентованих податковим законодавством. Перевищення валових доходів над витратами забезпечує прибуток; перевищення витрат над доходами – збиток. Прибуток - найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в підсумку свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є джерелом не лише забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й формування бюджетних ресурсів держави. Різномічне

значення прибутку посилюється в кризовий період економіки країни. Підприємства недержавної форми власності, отримавши фінансову самостійність і незалежність, мають право вирішувати, на які цілі і в яких розмірах спрямовувати прибуток, який залишився після сплати податків до бюджету і інших обов'язкових платежів і відрахувань. Прибуток - мета підприємницької діяльності і водночас - джерело витрат для розвитку виробництва. Це одна з основних фінансових категорій ринкової економіки. У прибутку концентруються фінансові інтереси усіх суб'єктів підприємницької діяльності, він характеризує ефективність виробництва, свідчить про примноження фінансових ресурсів.

Оскільки одержаний прибуток (збиток) є інтегральним показником, то на нього мають вплив різні фактори:

1. Макроекономічні (зовнішні):

- природні умови;
- державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг;
- ринкова кон'юнктура.

2. Мікроекономічні (внутрішні):

- обсяги виробництва;
- собівартість продукції;
- рівень ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;
- якість продукції;
- рівень організації праці;
- ефективність використання фінансових ресурсів.

Таким чином, основоположними поняттями фінансових результатів як економічної та бухгалтерської категорії є поняття доходів і витрат.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 "Звіт про фінансові результати", дає наступне визначення доходів - це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або Доходи зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [7].

Щодо економічної вигоди, то згідно з Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" вона визначається як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або Витрати збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [1].

Але, слід зазначити, що в економічній теорії існують різні підходи до визначення доходів та витрат. Відповідно до теорії альтернативного підходу [2] доходи підприємства поділяються реальні (фактичні) та альтернативні. Реальні (фактичні) доходи за цією теорією визначаються як валова виручка підприємства від реалізації товарів, робіт, послуг (тобто у разі здійснення звичайної діяльності).

Альтернативні ж доходи визначаються величиною можливого доходу, який підприємство отримає у разі зміни своєї діяльності (наприклад, кошти

підприємства не будуть витрачені на придбання сировини, а вносяться на депозитний банківський рахунок або інвестуються у акції інших підприємств). Порівнюючи обидва види доходів підприємство визначає найбільш оптимальний напрямок своєї діяльності, який забезпечує найбільший дохід при рівних витратах коштів підприємства. Під час порівнянні зазначених доходів їх величину, як правило, помножують на ймовірність отримання цього доходу, що дозволяє врахувати підприємницький ризик за видами діяльності, які порівнюються.

Щодо витрат підприємства, то в економічній теорії існує їх розподіл на зовнішні (явні) і внутрішні (скриті) [2]. До зовнішніх витрат належать платежі зовнішнім (відносно підприємства) постачальникам. Отже, різниця між сукупною виручкою та зовнішніми витратами дорівнює величині бухгалтерського прибутку, але при цьому не враховуються скриті витрати, до яких належать витрати на ресурси, належні самому підприємству. Таким чином, якщо вилучити з величини бухгалтерського прибутку внутрішні витрати, то визначена величина буде складати економічний прибуток підприємства.

Господарюючий суб'єкт, який є об'єктом дослідження, а саме ПАТ «КЦЗ» самостійно визначає напрямки використання тієї частини прибутку, яка залишилася в його розпорядженні. При цьому порядок розподілення і використання прибутку на підприємствах фіксується в його статуті та визначається положенням, розробленим відповідними економічними службами підприємства і затвердженим його керівництвом. Асортименти продукції, які випускаються, дозволяє заводу працювати із широким колом підприємств будівельного комплексу. Споживачами цементу на внутрішньому ринку є діючі підприємства в Донецькій, Луганській, Запорізькій, Харківській, Сумській, Дніпропетровській та інших областях. Цемент ПАТ «КЦЗ» використовується при будівництві гідроелектростанцій, метрополітенів. Здійснюється поставка продукції в суміжні країни. Уся продукція заводу - екологічно чиста, дозволена для всіх будівельних робіт без обмежень.

Відвантаження продукції здійснюється дрібним і великим оптом, як юридичним, так і фізичним особам зі складу на території підприємства. У такий спосіб ПАТ "КЦЗ" займає переважаюче положення над конкурентами, охоплюючи фактично всю територію України. Поставки цементу здійснюється такими способами: відвантаження залізничним транспортом, самовивіз автомобільним транспортом, доставка цементу споживачеві за допомогою власних цементовозів, пневмотранспортування (перекачування) для ТОВ "Краматорський шифер".

З метою забезпечення випуску продукції, що задовольняє вимогам і очікуванням споживачів, на підприємстві діє система менеджменту якості, що відповідає вимогам ДСТУ ISO 9001:2009. Її введення дозволяє випускати екологічно чисту продукцію, дозволена для всіх будівельних робіт без обмежень.

Для проведення фізико-механічних випробувань цементів лабораторія ПАТ "КЦЗ" укомплектована

сучасним європейським іспитовим устаткуванням "Тоні-Технік". Асортименти продукції, яка випускається, і зручне територіальне розташування дозволяє заводу працювати із широким колом підприємств будівельного комплексу Донецької, Луганської, Запорізької, Харківської, Сумській, Дніпропетровської та інших областей України. Усі цемента підприємства відвантажуються навалом, у мішках по 25 кг і 50 кг. Передбачена можливість палетування паперових мішків із цементом з формуванням палетів із поліетиленової плівки вагою 1,5 тонни (30 мішків по 50 кг) і 2,0 тонни (80 мішків по 25 кг).

Підприємство здійснює: розвиток кар'єрів; підтримку існуючих потужностей; енергозберігаючі заходи; розвиток інфраструктури; збільшення потужностей підприємств; заходи

щодо безпеки виробництва; підвищення та контроль якості продукції; автоматизацію виробництва. З точки зору економічної безпеки, виконання всіх цих заходів дозволить нашим партнерам і клієнтам: у більшому обсязі одержувати якісний цемент, що дозволить точно в строк виконувати свої виробничі плани; одержувати цемент там, де доставка вагонами неможлива; здобувати цемент гарантованої якості і, завдяки новому упакуванню, уникнути можливості придбання контрафактного цементу. У 2014 році спостерігається уповільнення показників ділової активності підприємства, пов'язане з кризовим становищем будівельної галузі в Україні.

У результаті порівняльного аналізу за техніко-економічними показниками видно, що вартість основних фондів збільшилася поступово від 2012 року до кінця 2013 року на 280 тис. гривень, тобто на 94,0 % і до кінця 2014 року склала 4906,9 тис.грн., що в порівнянні з початком 2012 року склало 93,6%. Дохід від реалізації продукції за три аналізовані роки виріс в 2013 році на 135,4% і в 2014 році знизився на 142,7%. Позитивним моментом є збільшення чистого прибутку від реалізації продукції в 2013 році вона становила 184,2 тис. грн., а в 2014 році зменшилася на 142,9 % до 128,9 тис. грн. Це пов'язане із черговими структурними змінами в кон'юнктурі ринку збуту, на якому у зв'язку з появою цільових програм на будівництво захисних споруджень в області навколишнього середовища попит коливався - спочатку підвищився, а потім упав на будівельні роботи спеціального призначення, які вимагають попередніх дорогих підготовчих робіт. У той же час знизився попит на дороге будівництво споруджень для населення і відповідно на торгівлю матеріалами. Підприємство витратило значні кошти на придбання основних фондів і реконструкцію приміщення (будинки і спорудження). Спостерігається стабільне зростання дебіторської заборгованості. Зростання на підприємстві простроченої дебіторської заборгованості свідчить про наявність проблем з контрагентами, ненаданими рахунок-фактурами за надані послуги, і недоотриманими авансами за товари.

З 2012 року спостерігається поступове зростання заробітної плати. Мінімальна заробітна плата виплачувалася відповідно до вимог українського

законодавства. Виплата заробітної плати протягом року здійснювалася вчасно, один раз на місяць, з виплатою відпускних згідно з вимогами законодавства. Зростання фонду оплати праці пов'язане із збільшенням середньої заробітної плати і збільшенням мінімальної заробітної плати, а його зменшення в 2014 році - із скороченням чисельності персоналу та переводом працівників на скорочений робочий тиждень і неповний робочий день.

З 2012 року відбувалося скорочення робітників, у зв'язку із цим показник продуктивності праці трохи змінювався впродовж року і витрати на оплату праці зменшилися в порівнянні з попередніми роками, у зв'язку зі зменшенням чисельності персоналу за кількісним і якісним складом, хоча й із збільшенням середньої заробітної плати. Але даний порівняльний аналіз не буде об'єктивним без обліку впливу інфляційних процесів. Тому помітне зростання або падіння багатьох показників, наприклад собівартості обумовлений впливом зростання/зниження цін за рік. В 2014 році виторг на одного працюючого зменшився у порівнянні з 2013 роком на 27,7% і склала 61,91 тис.грн. Одночасно із цим відбулося і зменшення чисельності працюючих на 12 осіб. Фондоозброєність в 2013 році в порівнянні з 2012 роком зменшилася на 16,7 %, через зменшення чисельності персоналу на 5 осіб. Фондомісткість збільшилася в 2014 році на 17,3 %. Собівартість реалізованої продукції в 2014 році зменшилася в порівнянні з 2013 роком на 2042 тис. грн., а в порівнянні з 2012 роком збільшилася на 31,7%. Усі дані негативні тенденції обумовлені політичною ситуацією в країні, зниженням попиту на продукцію ПАТ "КЦЗ", значним зниженням обсягів виробництва. Наслідком цього стало зменшення прибутку підприємства, збільшення витрат на збут.

Усе це підтверджує погіршення фінансових результатів підприємства, і як наслідок – економічної безпеки підприємства.

Висновки. Всі підприємства однієї галузі придбають необхідні ресурси на ринку факторів виробництва, де ціни не залежать від даних суб'єктів господарської діяльності, а формуються за об'єктивним механізмом ринкової кон'юнктури (окрім ринків з різним ступенем монополізації), тому кожне підприємство сплачуватиме рівні суми за рівні обсяги будь-якого ресурсу, аби отримати цей ресурс у своє підпорядкування. Це означає, що явні витрати за втраченими можливостями підприємств однієї галузі на одиницю продукції виступають рівними, що забезпечує відповідний рівень економічної безпеки.

Щодо скритих витрат, які визначаються віддачею капітальних ресурсів та підприємницької здатності, то в умовах конкуренції прагнення кожного підприємства не допустити переваги конкурентів повинно привести галузь до стану, коли жодне з підприємств не буде мати односторонніх вигод. В цьому випадку віддача всіх ресурсів рівна на всіх підприємствах, а економічний прибуток дорівнює нулю і носить назву "нормального прибутку", отримання якого достатньо для того, щоб залишитися в галузі. Відповідно до економічної теорії маржиналізму доходи, витрати та відповідно,

фінансовий результат є функціями від обсягу виробництва. При цьому за умов чистої конкуренції збільшення обсягу випуску не гарантує підприємству збільшення прибутку, оскільки обсяг реалізації продукції на ринку чистої конкуренції є зворотною пропорцією до ціни одиниці продукції [4]. Згідно з цією теорією існує лише один обсяг виробництва, який забезпечує найбільший економічний ефект, тобто найбільшу прибутковість. Для визначення такого обсягу виробництва використовуються поняття граничних витрат та граничного доходу, які дорівнюють питомій вазі приросту відповідно витрат та доходу при збільшенні (зменшенні) обсягу випуску продукції на визначену фіксовану величину, що обумовлена виробничою та технологічною структурою підприємства [6]. Найбільший фінансовий результат може бути досягнутий при обсягу виробництва, на якому встановлюється рівновага між граничним доходом та граничними витратами підприємства, що забезпечує достатній рівень економічної безпеки підприємства.

Список літератури: 1. *Кириченко О. С.* Сутність управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання / *О. С. Кириченко* // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. - Мариуполь, 2012. - Вип. 1, Т. 1. - С. 265-270. 2. *Донець Л.І.* Економічна безпека підприємства [Текст]: навчальний посібник / *Л.І. Донець, Н.В. Ващенко.* - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 240с., С.134-135 3. *Іващенко О.В., Гельман В.М.* Фінансово-економічна безпека держави / *О. В. Іващенко, В. М. Гельман* // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . - 2013. - № 2(1). - С. 121-131. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdau_2013_2(1)_16.pdf) 4. *Васильців Т. Г.* Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / *Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]*. - Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. - 386 с. 5. *Подольчак Н.Ю.* Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посібник / *Н.Ю.Подольчак, В.Я.Карковська.* -Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. -268с. 6. *Столбов В.Ф., Шаповал Г.М.* Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / *В.Ф.Столбов, Г.М.Шаповал* // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник.- 2013.- №111.- с.103-108. 7. *Іващенко О.В., Четверіков П.М.* Система фінансово-економічної безпеки підприємства / *О.В.Іващенко, П.М.Четверіков.* [Електронний ресурс].- режим доступу:<http://www.sword.com.index/2012.8>. Економічна безпека:

навч. посіб. / За ред. *З.С.Варналія.*- К.: Знання, 2009.-647с.9. *Мойсенко І.П., Марченко О.М.* Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / *І.П.Мойсенко, О.М.Марченко.* - Львів, 2011. - 380 с. 10. *Кокнаєва М.О.* Концептульні основи управління фінансово-економічною безпекою підприємств торгівлі / *М.О.Кокнаєва.* [Електронний ресурс].- режимдоступу:www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/319.pdf - с. 319-325. 11. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / *Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В.*. - Львів: Вид-во ЛКА, 2012. -386 с.

Bibliography (transliterated): 1. Kyrychenko O. S. Sutnist' upravlinnya systemoyu ekonomichnoyi bezpeky sub'yektiv hospodaryuvannya / O. S. Kyrychenko // Teoretychni i praktichni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti : zbirnyk naukovykh prats' : u 2-kh vyp. / PDTU. - Maryupol', 2012. - Vyp. 1, T. 1. - S. 265-270. 2. Donets' L.I. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva [Tekst]: navchal'nyy posibnyk / L.I. Donets', N.V. Vashchenko. - K.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2008. -240s., S.134-135 3. Ivashchenko O.V., Hel'man V.M. Finansovo-ekonomichna bezpeka derzhavy / O. V. Ivashchenko, V. M. Hel'man // Zbirnyk naukovykh prats' Tavriys'koho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) . - 2013. - № 2(1). - S. 121-131. - Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdau_2013_2(1)_16.pdf) 4. Vasylytsiv T. H. Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya: monohrafiya / Vasylytsiv T. H., Voloshyn V. I., Boykevych O. R., Karkavchuk V. V., [za red. T.H. Vasylytsiva]. - L'viv: VYDAVNYTSTVO, 2012. -386 s. 5. Podol'chak N.Yu.Orhanizatsiya ta upravlinnya systemoyu finansovo-ekonomichnoyi bezpeky: navch. posibnyk / N.Yu.Podol'chak, V.Ya.Karkovs'ka .-L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2014.-268s. 6. Stolbov V.F., Shapoval H.M. Osoblyvosti upravlinnya systemoyu finansovo-ekonomichnoyi bezpeky budivel'nykh pidpryyemstv / V.F.Stolbov, H.M.Shapoval // Komunal'ne gospodarstvo mist. Naukovo-tekhnichnyy zbirnyk.- 2013.- № 111.- s.103-108. 7. Ivashchenko O.V., Chetvyerikov P.M. Systema finansovo-ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / O.V.Ivashchenko, P.M.Chetvyerikov.- [Elektronnyy resurs].- rezhym dostupu:<http://www.sword.com.index/2012.8>. Ekonomichna bezpeka: navch. posib. / Za red. Z.S.Varnaliya.- K.: Znannya, 2009.-647s.9. Moyseyenko I.P., Marchenko O.M. Upravlinnya finansovo-ekonomichnoyi bezpekyu pidpryyemstva: navch. posibnyk / I.P.Moyseyenko, O.M.Marchenko. - L'viv, 2011. - 380 s. 10. Koknayeveva M.O. Kontseptul'ni osnovy upravlinnya finansovo-ekonomichnoyi bezpekyu pidpryyemstv torhivli / M.O.Koknayeveva.- [Elektronnyy resurs]. rezhymdostupu:www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/319.pdf.- s. 319-325. 11. Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya: monohrafiya / [Vasylytsiv T. H., Voloshyn V. I., Boykevych O. R., Karkavchuk V. V.]. - L'viv: Vyd-vo LKA, 2012. -386 s.

Надійшла (received) 20.05.2015

Юр'єва Ірина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (050) 630-66-33; e-mail: yuryeva.irina@i.ua.

Yuryeva Iryna Ananayevna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv Docent, (050) 630-66-33; e-mail: yuryeva.irina@i.ua.

Бойко Владислав Олегович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (095) 574-56-95; e-mail: vladislavboyko13@gmail.com.

Boyko Vladyslav Olegovych – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (095) 574-56-95 ; e-mail: vladislavboyko13@gmail.com.

Олейнікова Анастасія Юрїївна– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (095) 954-95-43; e-mail: Oleynikova@gmail.com.

Oleynikova Anastasiya Yuryevna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (095) 954-95-43; e-mail:Oleynikova@gmail.com.

Т. Ю. ЧАЙКА, І. О. ЧУРКІНА

БАЛАНС ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ: МОЖЛИВОСТІ І СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

Обґрунтована доцільність і специфіка застосування балансів основних засобів при проведенні аналізу основних засобів. Уточнено методичні підходи до реалізації принципу збалансованості і пропорційності потреб підприємства в основних засобах; проаналізовано можливості використання балансу основних засобів як інструменту облікової роботи на підприємстві, та допоміжного інструменту при подальшому коефіцієнтному аналізі стану та руху основних засобів підприємства. Уточнено підходи до формування деяких показників, що характеризують ступінь зносу основних засобів і можуть бути розраховані на основі балансів основних засобів. Надано рекомендації щодо включення до балансів основних засобів до загальної системи обліково-аналітичних інструментів на промислових підприємствах.

Ключові слова: основні засоби; балансовий метод; балансова модель; схема балансу основних засобів; види стоимости основних средств; показатели состояния основных средств; показатели динамики основных средств; коэффициентный анализ.

Постановка проблеми. Ефективне управління основними засобами, дотримання рівноваги між всіма елементами виробничого процесу є необхідною умовою успішної фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможності підприємства. Досягнення співвідношення взаємно зв'язаних частин є основним завданням управління в економіці, та загалом у сфері матеріально-технічного забезпечення.

У статистичному вивченні основних засобів підприємств, аналізі їх руху та використанні, особлива роль належить балансовому методу. Балансовий метод, або як його ще називають, балансове погодження – метод, що полягає у зіставленні врівноважених одна одну систем взаємопов'язаних показників. Уточнення і систематизація можливостей та сфери застосування балансового методу дозволяє підвищити ефективність обліку і аналізу основних засобів на підприємстві.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Істотний внесок у формування системного підходу до обліку і аналізу основних засобів підприємства внесли М.П.Матушкіна, В.О.Лесняк, Т.О.Ілляшенко, Т.М.Лівацька, Н.А.Бобко, О.М.Следь.

Можливості використання балансового методу при проведенні розрахунково-аналітичних робіт розглянуті, зокрема, в працях І.В.Зайцевої, Я.В.Ворохобіна, М.В.Попової, Є. Н.Шаповалової, О. С. Рябченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, що присвячені обліку та аналізу основних засобів на підприємстві, вимагають подальшого уточнення і систематизації можливості використання балансового методу в якості інструмента, що дозволяє з найбільшою ефективністю обробляти інформацію і проводити подальший коефіцієнтний і факторний аналіз стану і динаміки основних засобів на підприємстві.

Мета статті. У зв'язку з вищевикладеним, метою даної статті є уточнення можливостей та удосконалення підходів до використання балансового методу при здійсненні обліку та аналізу стану і динаміки основних засобів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Збалансованість розміщення коштів за видами ресурсів та в межах окремо взятого виробничого ресурсу має дуже велике

значення у виробничо-господарській діяльності підприємства. Від того, скільки коштів знаходиться у сфері виробництва і в сфері обігу в грошовій і матеріальній формі, залежать результати виробничої і фінансової діяльності, отже, і фінансовий стан підприємства. Якщо створені виробничі потужності підприємства використовуються недостатньо повно через відсутність сировини, матеріалів, то це негативно позначиться на фінансових результатах підприємства та його фінансовому становищі. Те ж відбудеться, якщо створені зайві виробничі запаси, які не можуть бути швидко перероблені на наявних виробничих потужностях. У підсумку заморожується капітал, сповільнюється його оборотність і як наслідок погіршується фінансовий стан. Отже, підприємство може відчувати фінансові труднощі, якщо воно нерационально використовувало свої фінансові ресурси, вклавши їх у наднормативні виробничі запаси або допустивши велику дебіторську заборгованість. Подібним же чином диспропорції всередині одного ресурсу, зокрема, диспропорції структури відтворення основних засобів, можуть призводити до зниження ефективності використання активів підприємства в цілому.

У науковій літературі під балансовими моделями прийнято розуміти систему рівнянь, що ставлять у відповідність вимоги наявності ресурсу та його використання [1].

Балансовий метод – це метод обробки і аналізу статистичних даних, що дозволяє взаємопов'язати ресурси та їх використання, виявити пропорції і взаємозв'язки, що складаються в процесі відтворення. Цей метод служить для відображення співвідношень, пропорцій двох груп взаємозалежних і урівноважених показників, підсумки яких повинні бути тотожними. Даний спосіб полягає в порівнянні, співставленні двох комплексів показників, що прагнуть до певної рівноваги [2].

Сферою застосування балансового методу є планування, прогнозування, статистика, економічний аналіз. За допомогою балансового методу здійснюється взаємне зіставлення наявних матеріальних, трудових, фінансових ресурсів з потребами в них.

© Т. Ю. Чайка, І. О. Чуркіна, 2015

При цьому повинна вирішуватися найважливіша та важка задача - домогтися оптимальної в даних конкретних умовах структури ресурсів та їх використання, яка забезпечувала б підвищення ефективності виробництва.

Згідно з ПСБО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше ніж один рік [3].

За науковим підходом, що розглядає основні засоби з позиції обліку, аналізу, аудиту та управління, під «основними засобами» розуміють засоби праці, які мають матеріально-речову форму і використовуються для ведення діяльності підприємством. Дане визначення характеризує основні засоби як об'єкта обліку будь-якого суб'єкта, незалежно від форми власності та галузевої спрямованості [4].

Повнота і достовірність результатів аналізу основних засобів залежать від ступеня досконалості бухгалтерського обліку, налагодженості систем реєстрації операцій з об'єктами основних засобів, повноти заповнення облікових документів, точності віднесення об'єктів до облікових класифікаційних груп, достовірності інвентаризаційних описів, глибини розробки та ведення регістрів аналітичного обліку. Використання в обліковій роботі балансів основних засобів веде до підвищення якості облікової роботи.

Баланси основних засобів – це баланси, в яких зіставляються наявні основні засоби з урахуванням їх зносу і вибуття і основні засоби, що вводяться знову.

Балансовий метод дозволяє математично представити фінансово-економічний механізм і його дію на підприємстві.

На основі балансового методу прийнято складати баланси основних засобів за повною первісною та залишковою вартістю.

В основу балансу основних засобів за повною первісною вартістю покладено таку рівність:

$$OZ_{поч} + OZ_{надх} = OZ_{виб} + OZ_{км}, \quad (1)$$

де $OZ_{поч}$ - первісна вартість основних засобів на початок періоду;

$OZ_{надх}$ - вартість засобів, що надійшли за період (створення нових засобів, придбання на стороні, надходження зі сторони безкоштовно);

$OZ_{виб}$ - вартість засобів, що вибули за період (повністю ліквідованих зношених засобів, проданих, переданих безкоштовно);

$OZ_{км}$ - вартість засобів на кінець звітного періоду.

Використовуючи балансову рівність, вартість основних засобів розрахунковим методом на кінець року можна визначити за формулою:

$$OZ_{км} = OZ_{поч} + OZ_{надх} - OZ_{виб}, \quad (2)$$

Баланс основних засобів за залишковою вартістю складають і подають таким рівнянням:

$$OZ_{поч}^{зб} + OZ_{нові}^{пл} + OZ_{надх}^{зб} = Знос_{рік} + OZ_{рік} + OZ_{виб}, \quad (3)$$

де $OZ_{поч}^{зб}$ - залишкова вартість основних засобів на початок періоду (року);

$OZ_{нові}^{пл}$ - вартість нововведених протягом року (нових) основних засобів, що обліковуються за повною первісною вартістю;

$OZ_{надх}^{зб}$ - залишкова вартість засобів, що надійшли зі сторони протягом року;

$Знос_{рік}$ - знос основних засобів за рік;

$OZ_{рік}$ - ліквідаційна вартість повністю зношених засобів, що були списані з балансу;

$OZ_{виб}$ - залишкова вартість основних засобів, що передані стороні протягом року.

У таблиці 1 представлена схема балансу основних засобів за балансовою вартістю.

Таблиця 1 - Схема балансу основних засобів за балансовою вартістю

Види основних засобів	Наявність на початок року	Надійшло у звітному році			Вибуло у звітному році			Наявність на кінець року
		Всього	В тому числі		Всього	В тому числі		
			введення в дію нових засобів	інші надходження		ліквідовано основних засобів	інше вибуття	
А	1	2	3	4	5	6	7	8

Дані про вартість основних засобів у стовпцях 1-8 цього балансу вказуються за повною первісною вартістю для засобів, що введені у дію після останньої переоцінки, і за повною відновною вартістю для інших основних засобів.

Джерелами надходження основних засобів є введення в дію нових основних засобів, придбання основних засобів у юридичних та фізичних осіб, безоплатне отримання основних засобів, оренда основних засобів.

Основні засоби вибувають з наступних причин: ліквідація через старість і знос, продаж основних засобів, безоплатна передача, а також передача основних засобів у довготривалу оренду.

Величина основних засобів за балансовою вартістю на кінець року виходить на основі балансового рівняння (гр.8=гр.1+гр.2-гр.5).

Схема балансу основних засобів по залишковій вартості (по вартості за вирахуванням зносу) представлена в таблиці 2.

Таблиця 2 - Схема балансу основних засобів по вартості за вирахуванням зносу

Види основних засобів	Наявність на початок року	Надійшло у звітному році			Вибуття та знос основних засобів за рік				Наявність на кінець року
		Всього	В тому числі		Всього	В том числі			
			введення в дію нових засобів	інші надходження		знос основних засобів за рік	ліквідовано основних засобів	інше вибуття	
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9

У даному балансі основні засоби на початок року показуються за залишковою вартістю; введення в дію основних засобів – за повною первісною вартістю; вартість куплених та проданих основних засобів за ринковою вартістю основних засобів, яка може бути більше, менше або може дорівнювати відновної вартості основних засобів за відрахуванням зносу; отримані основні засоби від інших підприємств і організацій та засоби, передані безоплатно іншим організаціям, - по залишкової вартості; засоби, що списуються через старість і знос, - за ліквідаційною вартістю. Річний знос основних засобів дорівнює сумі нарахованої амортизації за рік. Величина основних засобів по залишковій вартості на кінець року виходить на основі балансового рівняння (гр.9=гр.1+гр.2-гр.5).

На основі даних балансів як по балансовій вартості та по вартості за вирахуванням зносу можна розрахувати цілий ряд показників, які характеризують стан та відтворення основних засобів.

Таким чином, баланси основних засобів є дієвим інструментом систематизації інформації, необхідної для подальшого коефіцієнтного та факторного аналізу показників стану та руху основних засобів.

Так, за результатами складання балансів основних засобів можна розрахувати наступні показники стану основних засобів.

Фізичний знос - процес поступової втрати основними засобами своєї споживчої вартості (первісних технічних і технологічних якостей) у результаті фізичного зношування під час їх експлуатації і фізичного руйнування під дією сил природи, внаслідок їх бездіяльності та надзвичайних подій [5].

Фактори, що впливають на фізичний знос у процесі використання основних фондів, доцільно класифікувати наступним чином:

- режим експлуатації (змінність, порядок утримання і догляду за ними);
- своєчасність і якість ремонтів;
- рівень кваліфікації робітників, які обслуговують ці фонди;
- умови, в яких функціонують основні фонди (вологість, температура, агресивність середовища), та ін

Коефіцієнт фізичного зносу основних засобів ($K_{фз}$) визначається за формулою:

$$K_{фз} = \frac{Зн}{П_{оз}} \cdot 100\% , \quad (4)$$

де $Зн$ — фізичний знос основних засобів за весь період їх експлуатації;

$П_{оз}$ — первісна (балансова) або відновлювальна вартість основних засобів.

Коефіцієнт фізичного зносу основних фондів може бути визначений за окремих інвентарних об'єктах (у розрізі статей графі А балансів основних засобів). Інформація про суму зносу міститься у графі 6 балансу основних засобів по вартості за вирахуванням зносу (таблиця 2); інформація про первісну (балансову) або відновну вартість основних засобів міститься в графі 1 (для розрахунку показника на початок періоду) або в графі 8 (для розрахунку показника на кінець періоду) балансу основних засобів за балансовою вартістю (таблиця 1).

Коефіцієнт придатності основних засобів ($K_{пр}$) укрупнено характеризує їх фізичний стан на певну дату і обчислюється за формулою:

$$K_{пр} = \frac{П_{оз} - Зн}{П_{оз}} \cdot 100\% , \quad (5)$$

Зв'язок коефіцієнтів зносу і придатності виражається наступним співвідношенням:

$$K_{пр} = 100 - K_{зн} , \quad (6)$$

Основним недоліком розглянутих показників є припущення про рівномірність фізичного зношування основних засобів, що далеко не завжди відповідає реальності.

Баланси основних засобів також є інструментом акумуляції та систематизації інформації для подальшого коефіцієнтного аналізу морального зносу основних засобів, який являє собою передчасне (до закінчення строку фізичної служби) знецінення основних фондів, викликане або здешевленням їх відтворення (перша форма морального зносу), або використанням більш продуктивних засобів праці (друга форма морального зносу).

Розрізняють моральний знос першого та другого виду. Моральний знос першого виду відбувається тоді, коли основні засоби з аналогічними споживчими властивостями з'являються на ринку за більш низькою ціною. Моральний знос першого виду викликається підвищенням продуктивності праці в галузях, що виготовляють основні засоби [6].

Використання морально застарілих основних фондів аж до повного їх фізичного зносу економічно невигідно в порівнянні з новими, більш дешевими або більш продуктивними.

За допомогою інформації, систематизованої в балансах основних засобів, можливий подальший розрахунок і аналіз морального зносу саме цього роду. Моральний знос першого роду ($K_{зnm}$) визначається при переоцінці основних фондів шляхом відношення різниці між первісною ($\Pi_{оз}$) і відновною ($\Pi_в$) вартістю до початкової:

$$K_{зnm} = \frac{\Pi_{оз} - \Pi_в}{\Pi_{оз}} \cdot 100\%, \quad (7)$$

Інформація про первісну (балансову) і відновлювальну вартість основних засобів міститься в графі 1 (для розрахунку показника на початок періоду) або в графі 8 (для розрахунку показника на кінець періоду) балансу основних засобів за балансовою вартістю (таблиця 1) і може бути отримана за допомогою системи динамічних балансів основних засобів за окремими інвентарними об'єктами в розрізі статей графі А балансів основних засобів.

Баланси основних засобів також є інструментом акумуляції і систематизації інформації, необхідної для подальшого аналізу руху основних засобів.

Коефіцієнт надходження ($K_{нд}$) відображає процес надходження основних засобів:

$$K_{нд} = \frac{OC_{нд}}{OC_k}, \quad (8)$$

де $OC_{нд}$ - вартість основних засобів, що надійшли за аналізований період часу (графа 2 балансу основних засобів за балансовою вартістю);

OC_k - вартість основних засобів на кінець аналізованого періоду (графа 8 балансу основних засобів за балансовою вартістю).

Коефіцієнт оновлення ($K_{відн}$) відображає інтенсивність оновлення основних засобів:

$$K_{відн} = \frac{OC_{ндюв}}{OC_k}, \quad (9)$$

де $OC_{ндюв}$ - вартість основних засобів, що надійшли за аналізований період часу (графа 3 балансу основних засобів за балансовою вартістю).

Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$) характеризує ступінь інтенсивності вибуття основних засобів:

$$K_{виб} = \frac{OC_{виб}}{OC_n}, \quad (10)$$

де $OC_{виб}$ - вартість вибулих за розглянутий період часу основних засобів (графа 5 балансу основних засобів за балансовою вартістю);

OC_n - вартість основних засобів на кінець аналізованого періоду (графа 1 балансу основних засобів за балансовою вартістю).

Коефіцієнт ліквідації ($K_{лік}$) характеризує ступінь ліквідації основних засобів:

$$K_{лік} = \frac{OC_{лік}}{OC_n}, \quad (11)$$

де $OC_{лік}$ - вартість ліквідованих за розглянутий період часу основних засобів (графа 6 балансу основних засобів за балансовою вартістю).

Коефіцієнт приросту ($K_{прир}$) характеризує ступінь приросту основних засобів:

$$K_{прир} = \frac{OC_{прир}}{OC_n}, \quad (12)$$

де $OC_{прир}$ - приріст основних засобів за аналізований період часу (графа 2 балансу основних засобів за балансовою вартістю).

Щоб проаналізувати діяльність підприємства за певний період роботи виробляють аналіз за кілька років діяльності підприємства. Вироблений аналіз дозволяє чітко визначити тих чинників, які вплинули на результати своєї роботи, виявити резерви підвищення основних продуктивних показників.

Забезпечення певних темпів розвитку та підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого – дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу та прибутковість [7].

Процес управління технічним оновленням виробництва й оцінка його ефективності значною мірою залежить від повноти, обґрунтованості, доречності і вірогідності інформації про наявність, рух, а також структуру основних засобів підприємства. Основним джерелом інформації є дані, які систематизовані в статистичній звітності підприємства [8]. Застосування в якості інструменту обліку та систематизації відомостей про стан і рух основних засобів відповідних балансових схем дозволяє підвищити якість та ефективність облікової роботи з даного напрямку.

Висновки і пропозиції. Отже, проведене дослідження показує, що балансовий метод є досить ефективним інструментом, застосування якого дозволяє реалізувати принцип збалансованості і пропорційності потреб підприємства в основних засобах. Використання балансового методу представляється доцільним на всіх рівнях планування - стратегічному, тактичному і оперативному.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в уточненні підходу до використання балансового методу при аналізі стану та руху основних засобів підприємства. Дослідження показало, що можливості використання балансового методу при проведенні аналітичної роботи не обмежуються власне складанням балансової схеми. Балансовий метод

доцільно застосовувати комплексно, для подальшого коефіцієнтного аналізу, а також і як допоміжний засіб при перевірці вихідних даних і правильності аналітичних розрахунків впливу різних факторів на результуючий показник.

Наукове та практичне значення отриманих результатів полягає в можливості їх використання в подальших дослідженнях, що пов'язані з методикою використання балансового методу при здійсненні обліку а аналізу основних засобів підприємства.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку можуть бути пов'язані з уточненням механізму взаємоузгодження балансового методу з іншими інструментами планування, зокрема, з факторними моделями аналізу стану і динаміки основних засобів підприємства.

Список літератури: 1. *Зайцева І.В.* Балансовая модель анализа и планирования трудового потенциала региона / *И.В.Зайцева, Я.В.Ворохобина, М.В.Попова* // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – №9-4. – С. 804-808. 2. *Шаповалова Е.Н.* Балансовый метод в анализе развития региональной экономики / *Е.Н.Шаповалова, А.С.Рябченко* // *Вісник Одеського Національного Університету імені І.І.Мечникова*, 2013. – Т.18, Вип. 2/1. – С.219. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua> 4. *Матушкіна М.П.* Генезіс категорії «основні засоби» як об'єкта бухгалтерського обліку / *М.П.Матушкіна* // *Молодий вчений*, 2014. – №5(08). – С.153-155. 5. *Лесняк В. О.* Сучасний зміст зносу та амортизації як об'єктів бухгалтерського обліку / *В. О. Лесняк* // *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. Серія: Економіка / *Донец. держ. ун-т упр. - Донецьк: ДонДУУ*. Т. 13, Вип. 216 : Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія і практика : зб. наук. пр. присвяч. пам'яті засн. каф. обліку і аудиту Чумаченка Миколи Григоровича, д-ра екон. наук., проф., акад. НАН України. - Донецьк : ДонДУУ, 2012. - 425 с. 6. *Ілляшенко Т.О.* Знос

як джерело оновлення, формування та функціонування основного капіталу та шляхи його покращення / *Т.О. Ілляшенко, Т.М. Лівачка* // *Вісник СумДУ*. – 2007. – №1. – С.136-143. 7. *Следь О. М.* Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва / *О.М.Следь* // *Економічний аналіз: зб. наук. праць* / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 3. – С. 203-210.

Bibliography (transliterated): 1. Zajceva I.V., Vorohobina Ja.V., Balansovaja M.V. "Model' analiza i planirovanija trudovogo potentsiala regiona." *Fundamental'nye issledovanija*. – 2014. – No-4. – S. 804-808. 2. Shapovalova E.N., A.S.Rjabchenko "Balansovyy metod v analize razvitija regional'noj jekonomiki" *Visnik Odes'kogo Nacional'nogo Universitetu imeni I.I.Mechnikova*, 2013. – T.18, Vip. 2/1. – S.219. 3. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 7 «Osnovni zasobi»: *Nakaz Ministerstva finansiv Ukraini vid 27 kvitnja 2000 roku № 92* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.zakon.rada.gov.ua> 4. Matushkina M.P. "Genezis kategorii "osnovni zasobi" jak ob'ekta buhgalters'kogo obliku" *Molodij vchenij*, 2014. – No 5(08). – S.153-155. 5. Lesnjak V. O. "Suchasnij zmist znosu ta amortizacii jak ob'ektiv buhgalters'kogo obliku" *Zbirnik naukovih prac' Donec'kogo derzhavnogo universitetu upravlinnja*. Serija:, Ekonomika / *Donec. derzh. un-t upr. - Donec'k: DonDUU*. Т. 13, Vip. 216 : Rozvitok sistemi obliku, analizu ta auditu v Ukraini: teorija i praktika : zb. nauk. pr. prisyvach. pam'jati zasn. kaf. obliku i auditu Chumachenka Mikoli Grigorovicha, d-ra ekon. nauk., prof., akad. NAN Ukraini. - Donec'k : DonDUU, 2012. - 425 s. 6. Illjashenko T.O., Livacka T.M. "Znos jak dzherelo onovlennja, formuvannja ta funkcionuvannja osnovnogo kapitalu ta shljahi jogo pokrashhennja" *Visnik SumDU*. – 2007. – No 1. – S.136-143. 7. Sled' O. M. "Udoskonalennja sistemi pokaznikov ocinki onovlennja osnovnih zasobiv virobництва" *Ekonomicnij analiz: zb. nauk. prac' / Ternopil'skij nacional'nij ekonomichnij universitet; redkol.: S.I. Shkaraban (golov. red.) ta in. – Ternopil': VidavnicHO-poligrafichnij centr Ternopil'skogo nacional'nogo ekonomichnogo universitetu "Ekonomiczna dumka"*, 2013. – Tom 14. – No 3. – S. 203-210.

Надійшла (received) 20.05.2015

Чайка Тетяна Юрївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут", м. Харків; тел.: 050-205-24-63; 372-34-12; E-mail: chajkatatyana@mail.ru.

Chajka Tatyana Yuriiivna – candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of economic analysis and accounting, National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; phone: 050-205-24-63; 372-34-12; E-mail: chajkatatyana@mail.ru

Чуркіна Ірина Олександрівна – магістр кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут", м. Харків; тел.: 093-240-74-58; E-mail: p21308@rambler.ru

Churkina Iryna Olexandrivna - master of department of economic analysis and accounting of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; phone: 093-240-74-58; E-mail: p21308@rambler.ru

С. В. ГАРМАШ, А. В. ДРОЗД

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ СИСТЕМАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Об'єктивний характер необхідності використання логістичного підходу до будь-яких виробничо-комерційних процесів обумовлений загальноекономічними особливостями розвитку промислового виробництва в умовах інтеграційних процесів, пов'язаних з глобалізацією. Динамічна невизначеність факторів зовнішнього середовища супроводжує ці процеси. Увага приділяється «організаційним змінам», що є об'єднуючим терміном усіх процесів при аналізі розвитку організації. У рамках логістичного підходу до функціонування виробничих систем пропонується створення логістичних альянсів для підвищення ефективності функціонування цих систем у сучасних умовах.

Ключові слова: логістичний підхід, виробничі системи, організаційні зміни, динамічна невизначеність, фактори зовнішнього середовища, інтеграційні процеси.

Вступ. Функціонування в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища, спроби пристосуватися до ринкових умов, вижити у цих умовах та отримати конкурентні переваги змушують вітчизняні підприємства постійно перебудовувати свою діяльність. Оскільки процес змін є безперервним явищем, а адаптування до цих змін - об'єктом управління виробничими системами у ході реалізації цілей підприємств, то впровадження логістичного підходу у діяльність виробничих систем є фактором, який може забезпечити ефективну кількісну та якісну гнучкість самих виробничих систем у пристосуванні до нових умов їхнього функціонування.

Актуальність дослідження. Проблема підвищення ефективності функціонування виробничих систем (підприємств) пов'язана з необхідністю удосконалення питань управління виробничою діяльністю роботи підприємств у реальному масштабі часу з використанням інформаційних технологій в управлінні та на основі основного положення сучасної концепції логістики про важливість посилення інтеграційних процесів між усіма учасниками-суб'єктами матеріалопровідних ланцюгів. Це передбачає комплексний підхід, оснований на координації організаційно-технологічних і логістичних процесів у діяльності виробничих систем в сучасних соціально-економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень. Впровадженню логістичного підходу на підприємствах присвячені праці провідних вчених, таких як: Г. Азаренкова, Є. Крикавський, Р. Ларіна, В. Ніколайчук, М. Окландер, О.Тридід, Л. Фролова, Н. Чухрай, Л. Шемаєва. Їхні дослідження тісно перетинаються з роботами таких зарубіжних науковців, як: Б. Анікін, Д. Бауерсокс, Й. Беккер, Д. Гаврилов, А. Гаджинський, Д. Костоглодов, Л. Миротин, А. Некрасов, Ю. Неруш, О. Новиков, А. Радіонов, А. Семененко, Д. Сток, Дж. Хескетт. Ними було розроблено загальне теоретичне підґрунтя й визначено принципи використання топологічних підсистем логістики. За умови підпорядкування діяльності мікроекономічних структур ресурсно-компетентнісному підходу до стратегічного управління, актуалізується потреба використання

таких, суміжних з теорією логістики, концепцій, як виділення бізнес-процесів чи управління ланцюжками створення вартості [1].

Що стосується аспектів теорії та практики управління змінами, в тому числі процесами планування й реалізації змін, то це є одним з найбільш актуальних питань, що висвітлюються у працях зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема: Д. Дака, Л. Грейнера, І. Л. Бланка, І. Адісеса, Є. Брукінга, П. Завліна, П. Друкера, С.Л. Тігова, Р.Катела, М.Д. Кондратьєва, Дж. Коттера, К. Левіна та ін. Дослідження теоретичних та прикладних аспектів управління змінами на підприємствах здійснюється вже не одне десятиліття. Проте деякі аспекти залишаються недостатньо дослідженими. В першу чергу мова йде про відсутність загальноприйнятої методики управління організаційними змінами на підприємствах, яка б дала змогу комплексно вирішити проблеми адаптації підприємства до радикальних змін [2].

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є аналіз сукупного економічного ефекту від впровадження логістичного підходу у діяльність виробничих систем та проблемних аспектів управління підприємством у змінному середовищі, ресурсного забезпечення до адаптаційних змін в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища, притаманних сучасному соціально-економічному розвитку України в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивний характер необхідності використання логістичного підходу до будь-яких виробничо-комерційних процесів обумовлений загальноекономічними особливостями розвитку промислового виробництва в умовах інтеграційних процесів, пов'язаних з глобалізацією. Динамічна невизначеність факторів зовнішнього середовища супроводжує ці процеси.

Д. С. Терехов відмічає, що «... зміни є основою розвитку підприємства. Успішне підприємство є системою, яка здатна швидко реагувати на зміни у навколишньому середовищі. Ефективність реагування підприємства на зміни у оточенні залежить від ступеня відкритості системи, адекватності механізму управління, алгоритму розвитку підприємства й оточення, рівноваги у співвідношенні розвитку

внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Ускладнення останньої характеризується зростанням диференціації зовнішніх економічних умов, високими темпами зміни господарських пріоритетів, що впливають, у свою чергу, на вибір стратегічних цілей підприємства, категорію економічних відносин, у які вступає підприємство»[2].

Останнім часом набуває поширення термін «організаційні зміни». Д. Дак визначає організаційні зміни як динамічний процес, що включає в себе послідовність передбачуваних і керованих подій – динамічних фаз [3]. Ж.Д. Гительман пропонує під організаційними змінами розуміти безперервний управлінський процес, управлінську діяльність, спрямовану на досягнення поставлених цілей управління шляхом реалізації певних функцій [4].

Д. С. Терехов зауважує, що актуальність використання терміну «організаційні зміни» полягає в його об'єднуючому характері стосовно інших термінів, пов'язаних з розвитком організації, а саме:

- реорганізація – організаційні зміни, пов'язані з радикальною зміною структурного компонента у формі злиття, приєднання, поділу, виділення й перетворення юридичних осіб (термін характеризує загальні зміни у структурі організації);

- реформування – загальний термін, який пояснює великі організаційні зміни, засобом досягнення результатів яких виступає реструктуризація організації;

- реструктуризація – по-перше, це термін, що використовується для позначення зміни структури фінансових пасивів організації; по-друге, комплексна зміна методів функціонування організації (термін використовується при внутрішніх змінах, інтенсивному розвитку);

- реінжиніринг бізнес-процесів – «фундаментальне переосмислення й радикальне перепроєктування підприємства і його найважливіших процесів» або «систематичний, організований підхід до досягнення кардинальних змін в ефективності діяльності шляхом фундаментального перегляду, переосмислення й перепроєктування процесів, що використовуються організацією для виконання своєї місії»;

- організаційне перетворення – складні зміни у всій системі підприємства у вигляді перерозподілу прав і обов'язків, технологій, фінансово-економічних, соціально-психологічних і ін. факторів (термін використовується при внутрішніх змінах, інтенсивному розвитку);

- інвестиційний проект – розвиток організації, пов'язаний із вкладенням акумульованих або ззовні запозичених засобів у фактори виробництва (екстенсивні зміни організації);

- інноваційний проект – розвиток організації, пов'язаний із впровадженням нового продукту, технології (інтенсивні зміни організації) [2].

Слід зазначити, що розвиток теорії логістичного управління досяг рівня інтегрованого логістичного управління як сутності сучасного управління підприємством. З урахуванням цього необхідно мати на увазі, що інтегроване логістичне управління передбачає такі фази: аналіз і прогноз (системи

аналізу ситуацій, діагностики та прогнозу); формування стратегічної концепції логістики (стратегічне планування – стратегічні цілі логістики, логістичні стратегії); конкретизація стратегічних завдань у програмах і оперативно-тактичних планах (оперативне планування – оперативні цілі логістики, логістика-mix); реалізація і контроль логістичних планів (організація, управління та контроль за виконанням) [5].

Це безпосередньо пов'язано з тим, що виробництво в умовах ринку може ефективно функціонувати за умов, якщо воно здатне швидко змінювати асортимент і кількість продукції, що випускається. Сьогодні суб'єкти виробництва, які вміло використовують логістику, адаптуються до змін попиту за рахунок виробничої потужності.

Запас виробничої потужності виникає при наявності якісної та кількісної гнучкості виробничих систем. Якісна гнучкість забезпечується за рахунок наявності універсального обслуговуючого персоналу та гнучкого виробництва. Кількісна гнучкість може забезпечуватися різними засобами. Наприклад, на деяких підприємствах Японії основний персонал складає не більш, ніж 20 % від максимальної кількості працюючих, 80 % - тимчасові працівники. Таким чином, при чисельності персоналу у 200 чоловік підприємство у будь-який час може поставити на виконання заказу до 1000 чоловік [6].

Вочевидь, що використання логістичного підходу до управління матеріальними потоками на виробництві дає суттєві переваги. Цей підхід передбачає:

- 1) відмову від надмірних запасів;
- 2) відмову від завищеного часу на виконання основних і транспортно-складських операцій;
- 3) відмова від виготовлення серій деталей, на які не має заказу покупців;
- 4) усунення простоїв обладнання;
- 5) обов'язкове ліквідування браку;
- 6) усунення нераціональних внутрішньозаводських перевезень;
- 7) перетворення постачальників у доброзичливих партнерів [6].

Але використання логістичного підходу в управлінні виробничими системами – це комплекс заходів з ефективного управління не тільки матеріальними потоками. Цей процес передбачає втілення основних положень логістичної концепції організації виробництва, що дозволить підприємству отримати сукупний ефект. Його складовими є:

1. Орієнтація виробництва на ринок. Становиться можливим ефективний перехід на малосерійне та індивідуальне виробництво.

2. Налагодження партнерських відносин з постачальниками.

3. Скорочення простоїв обладнання. Це забезпечується за рахунок того, що на робочих місцях постійно є необхідні для роботи матеріали.

4. Оптимізація запасів – одна з центральних проблем логістики. Утримання запасів потребує відвернення фінансових коштів, використання значної частини матеріально-технічної бази, трудових

ресурсів. Аналіз досвіду фірм Західної Європи, які використовують сучасні логістичні методи організації виробництва (систему Канбан), показує, що використання логістики дозволяє зменшити виробничі запаси на 50 %.

5. Скорочення чисельності допоміжних працівників. Чим менше рівень системності, тим більш невизначеним є трудовий процес і тим вище є потреба у допоміжному персоналі для виконання пікових об'ємів замовлень.

6. Покращення якості продукції, що випускається.

7. Зниження втрат матеріалів. Будь-яка логістична операція – це потенціальні втрати. Оптимізація логістичних операцій – це скорочення втрат.

8. Раціоналізація використання виробничих і складських площ. Невизначеність потокових процесів примушує резервувати великі додаткові площі. Наприклад, при проектуванні торгових оптових баз невизначеність потокових процесів примушує на 30 % збільшувати площі складських приміщень.

9. Зниження травматизму. Логістичний підхід органічно вписує в себе систему безпеки праці [6].

Слід мати на увазі, що у сукупному економічному ефекті від використання логістичного підходу в управлінні виробничими системами (підприємствами) враховувалися складові, функціонування яких відбувається в більш-менш стабільних умовах зовнішнього та внутрішнього середовищ. Сьогодні настав час швидкоплинних змін цих взаємопов'язаних середовищ при різновекторному направленні самих процесів перетворень.

Виникає обосноване питання про можливість успішного використання логістичного підходу в управлінні виробничими системами у сучасних умовах швидкоплинних змін на практиці, оскільки це становиться актуальним в умовах загострення системної кризи, яка стала довгостроковим явищем, притаманним усім сферам діяльності українського суспільства. І насамперед, це відбивається на ситуації, що склалася у виробництві.

Розглянемо цю ситуацію у динаміці. За повідомленням Держстату України у жовтні 2015 року у порівнянні з жовтнем 2014 року падіння виробництва склало 5 %. За підсумками січня – жовтня 2015 року промислове виробництво скоротилося на 15,4 %. У видобувній промисловості і у розробці кар'єрів падіння промислового виробництва склало 16,8 % у порівнянні з цим же періодом 2014 року, у переробній галузі – 15,3 %, у постачанні та розподілі електроенергії, газу та конденсату – 12,7%. У 2014 році промислове виробництво в Україні скоротилося на 10,7%. У 2013 році промислове виробництво скоротилося в порівнянні з 2012 роком на 4,7 %. У 2012 році – на 1,8 % у порівнянні з 2011 роком [7].

Тенденція скорочення промислового виробництва обумовлена багатьма взаємопов'язаними причинами. Ці кількісні зміни у скороченні промислового виробництва свідчать про якісні зміни

як у середині самих виробничих систем (внутрішньому середовищі підприємств), так у швидкоплинних змінах зовнішнього середовища.

Вочевидь, згідно статистики, що високі темпи змін не сприяють розвитку виробничих систем, оскільки ефективність адекватного реагування на ці зміни зумовлена обмеженим ресурсом функціональної діяльності самих підприємств, коли економічні інтереси цілих галузей залежать від політичних вподобань та пріоритетів правлячої олігархічної еліти, інтересів міжнародних глобальних корпорацій та міжнародних фінансових організацій, які лобюють інтереси цих самих корпорацій.

Вагомим аспектом організаційних перетворень є інтеграція вітчизняних промислових підприємств у сучасне «інформаційне суспільство», але вона уповільнюється перетвореннями в українській соціально-економічній системі останніх десятиліть. Однією з основних причин зниження конкурентоздатності є недосконалість процесів управління виробничими системами. Практичний досвід свідчить про те, що на підприємствах, де була налагоджена ефективна робота з обробки та використання інформації, що надходить та активізація персоналу, вдалося відновити економічний потенціал та забезпечити активну виробничу діяльність. Це свідчить про необхідність покращення сучасного інформаційного управлінського інструментарію.

Спектр формалізованих управлінських методів і підходів достатньо широкий, але більшість з них не знайшла належного використання в управлінні вітчизняними виробничими підприємствами, що пов'язано з відсутністю їхньої адаптації для використання у специфічних умовах української економіки. З посиленням процесів глобалізації слід враховувати досвід відповідного управлінського інструментарію за кордоном з подальшим можливим його застосуванням в Україні.

Як показує практичний досвід, найбільш ефективною організаційно-економічною формою залучення виробничих і посередницьких структур до участі у логістичних ланцюгах є логістичні альянси різної предметної орієнтації [8]. Об'єднання суб'єктів ринку у логістичні альянси не тільки дозволить інтегрувати, відповідно – посилити їхні конкурентні переваги, що є необхідною передумовою для найбільш повного узгодження інтересів суб'єктів цих альянсів (основне положення концепції логістики), але й допоможе найменш безболісно адаптуватися до сучасних соціально-економічних змін, що відбуваються.

Отже, для досягнення своїх цілей організація повинна бути у постійному розвитку [9]. А це передбачає перед усім – відносну стабільність, коли зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, не стали б непереборною ситуацією для внутрішнього середовища (для підприємств), оскільки «...раціональна організація виробництва полягає в тому, щоб інтегрувати всю сукупність різномірних компонентів, що реалізують процес виробництва, у цілісну і високоефективну виробничу систему, всі

елементи якої ретельно підібрані один до одного за всіма аспектами їхнього функціонування» [10].

Висновки. На наш погляд, у сучасних соціально-економічних умовах інтеграційних процесів, пріоритетним становиться адекватне управління виробничими системами у реальному масштабі часу на основі логістичного підходу до цього процесу, що передбачає:

1. Застосування інформаційних технологій в управлінні сучасним промисловим підприємством, оскільки сучасна економіка відноситься до економіки нового типу, яку можна назвати інформаційною та глобальною, у зв'язку з чим продуктивність і конкурентоспроможність організацій залежать, у першу чергу, від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, що підвищує значення застосування інформаційних технологій в управлінні сучасним промисловим підприємством [1].

2. Посилення виробничої потужності за рахунок розвитку якісної та кількісної гнучкості виробничих систем в адаптаційних умовах процесів глобалізації, оскільки «... побудова гнучкої організації виробництва й оптимальне (адаптоване) управління ним є найважливішими чинниками розвитку та конкурентоспроможності підприємства, а це можливо реалізувати лише пристосовуючись до середовища, в якому функціонує підприємство» [11].

3. В рамках логістичного підходу до функціонування виробничих систем пропонується створення логістичних альянсів для підвищення ефективності функціонування цих систем у сучасних умовах.

Список літератури: 1. Череп О. Г., Голованова М. В. Вплив логістичного підходу на управління ефективністю діяльності підприємства – суб'єкта ЗЕД. – Джерело: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/074-78.pdf 2. Терехов Д. С. Управління підприємством за умов перманентних змін у середовищі його діяльності. // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка". Випуск 1 (45). Т. 1, 2015. 3. Дак Д. Д. Монстр перемен. Причини успеха и провала организационных преобразований / Д. Д. Дак. – М.: Альпина Паблшер, 2002. – 320 с. 4. Гител'ман Ж. Д. Преобразующий менеджмент: лидерам реорганизации и консультантам по управлению / Ж. Д. Гител'ман. – М.: Дело, 1999. – 496 с. 5.

Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с. 6. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с. 7. В октябре промпроизводство упало на 5 %. Источник: Экономическая правда от 18.11.2015. // <http://hvylyya.net/news/digest/v-oktyabre-promproizvodstvo-upalo-na-5.html> 8. Мадзалева Н. Ю. Логистика хозяйственных связей на рынке машиностроительной продукции. // Источник: <http://www.dissercat.com/content/logistika-khozyaistvennykh-svyazei-na-rynke-mashinostroitelnoi-produktsii> 9. Реструктуризация предприятий и компаний: справочное пособие / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др.; под ред. И.И. Мазура]. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с. 10. Гриньова В.М. Организация производства : учебник / В. М. Гриньова, М. М. Салун. - К. : Знання, 2009. - 582 с. 11. Ващенко А.А. Организация производства в условиях мнливового внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування машинобудівних підприємств. // Джерело: <http://www.economy.navka.com.ua/?top=1&z=4121>

Bibliography (transliterated): 1. Cherep, O. G., Golovanova, M. V. *Vplyv logistychnogo pidkhodu na upravlinnya efektyvnosti diyal'nosti pidpryemstva – sub'ekta ZED.* – Dzhherelo: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/074-78.pdf 2. Terekhov D.S. *Upravlinnya pidpryemstvom za umov permanennykh zmin u seredovyschi iogo diyal'nosti.* // Naukoviy visnyk Uzhgorod's'kogo universytetu. Seriya «Ekonomika». Vypusk 1(45). T. 1, 2015. 3. Dak D. D. *Monstr peremen. Prichiny uspekha I proizvola organizatsionnykh preobrazovaniy* // D. D. Dak. – Moscow: Al'pina Pablisner, 2002. – 320 s. 4. Gitel'man Zh. D. *Preobrazuyushchii management: lideram reorganizatsii I konsul'tantam po upravleniyu* / Zh. D. Gitel'man. – Moscow: Delo, 1999. – 496 s. 5. *Ekonomichna entsiklopediya: U tr'okh tomakh. T. 2. / Redkol.: S. V. Mocherniy (vidp. red.) ta in.* – Kyiv: Vydavnychiy tsentr «Akademiya», 2000. – 864 s. 6. Gadzhinskiy A. M. *Logistyka: Uchebnik dlya vysshikh i srednikh spetsial'nykh uchebnykh zavedenii. – 2-e izd.* Moscow: Informatsionno-vnedrencheskii tsentr «Marketing», 1999. – 228s. 7. V oktyabre promproizvodstvo upalo na 5 %. Istochnik: Ekonomicheskaya Pravda ot 18.11.2015. // <http://hvylyya.net/news/digest/v-oktyabre-promproizvodstvo-upalo-na-5.html> 8. Madzalevskaya N. Yu. *Logistika khozyaistvennykh svyazei na rynke mashinostroitel'noi produktsii.* // Istochnik: <http://www.dissercat.com/content/logistika-khozyaistvennykh-svyazei-na-rynke-mashinostroitelnoi-produktsii> 9. *Restrukturizatsiya predpriyatii i kompanii: spravocnoe posobie* / [I. I. Mazur, V. D. Shapiro i dr.; pod red. I. I. Mazura]. – Moscow: Vysshaya shkola, 2000. – 587s. 10. Grin'ova V. M. *Organizatsiya vyrobnystva: pidruchnyk* / V. M. Grin'ova, M. M. Salun. – Kyiv: Znannya, 2009. – 582 s. 11. Vaschenko A.A. *Organizatsiya vyrobnystva v umovakh minlyvogo vnutrishn'ogo ta zovnishn'ogo seredovyscha funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryemstv.* // Dzhherelo: <http://www.economy.navka.com.ua/?top=1&z=4121>

Надійшла (received) 20.05.2015

Гармаш Сергій Володимирович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (067)5756191; e-mail: sv_garmash@ukr.net.

Garmash Sergii Volodymyrovych – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Senior Lecturer at the Department of Organizing of Production and Management of Personnel.

Дрозд Анастасія Вадимівна – Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, магістр.

Drozd Anastasiya Vadymivna – Kharkiv National Economical University named after S. Kuznets, Master.

УДК 338.45:331.104

Н.И. ПОГОРЕЛОВ**СОСТОЯНИЕ И СООТВЕТСТВИЕ ТРАДИЦИОННЫХ ФОРМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА
РЕМОНТНЫХ РАБОЧИХ СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В работе рассмотрены вопросы использования в анализе специфических методических приемов, среди которых помимо экономико-статистических методов важное место должны занимать методы социологических обследований, включая анкетирование и интервью. Приведенна характеристика сложившихся способов оплаты и стимулирования труда не позволяет сделать вывод об эффективности

Ключевые слова: стимулирование, труд, ремонтные работы, приемы, методы

Введение. Ремонтные службы предприятий, являющихся объектами наших исследований, представлены станочниками ремонтно-механических цехов, группами наладчиков и дежурных слесарей основных цехов, имеют одинаковую организационную структуру управления (рис. 1)

Форма организации ремонта оборудования на предприятиях - смешанная, которая предусматривает выполнение работ по ремонту, осмотру и межремонтному обслуживанию

оборудования силами и средствами, подчиненными как отделу главного механика, так и производственных цехов предприятия.

Наша попытка выявить вопрос о преобретении какой-либо формы организации ремонта не увенчалась успехом. Несмотря на широкое предложение в научно-технической литературе различных вариантов централизованного ремонта, на практике пока придерживаются традиционных форм.

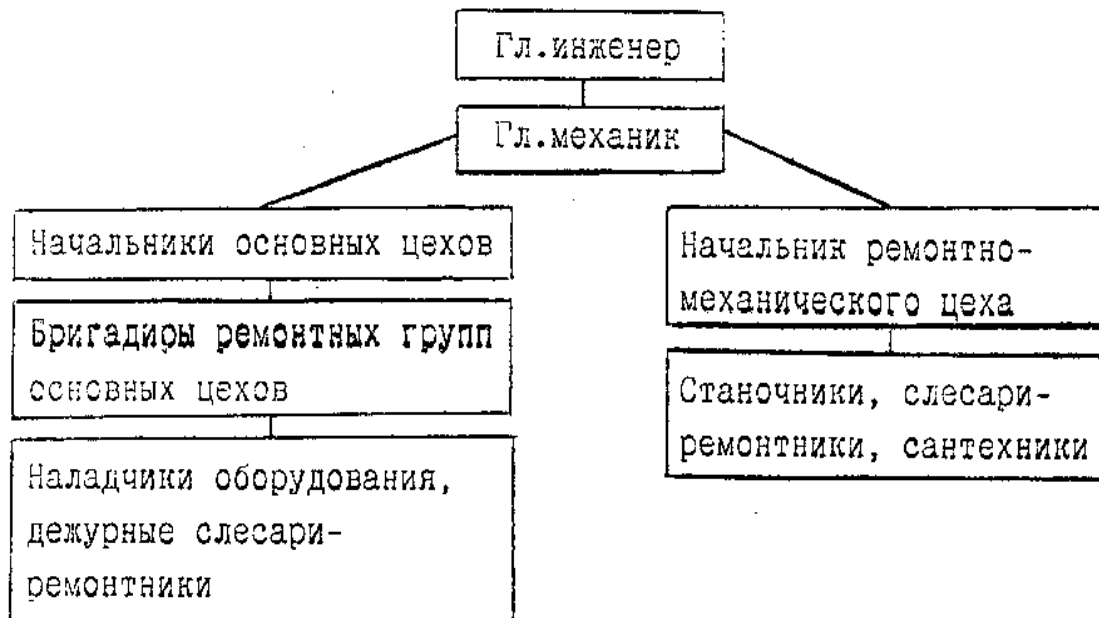


Рис. 1 - Структура ремонтной службы

Материалы исследования. Техническим обслуживанием и ремонтом оборудования на обследуемых предприятиях занято 142 человека. Анализ профессионального состава ремонтного персонала (табл. 1) показал, что, несмотря на различные отрасли и регионы расположения обследуемых предприятий, наблюдаются одинаковые тенденции в его формировании. Что касается численности рабочих по профессиям, то она меняется в зависимости от количества

имеющегося на предприятиях оборудования, его возрастного состава и, следовательно, объема ремонтных работ. Так, например, самой многочисленной группой ремонтных рабочих являются наладчики оборудования. Их доля в общей численности рабочих колеблется от 35,5% до 57,1%.

В функции наладчиков оборудования входит: повседневный надзор за ; средствами производства, выполнение смазки, промывки, проверки приборов на точность, проведение периодических осмотров и

текущих ремонтов оборудования, устранение аварийных ситуаций, участие в проведении капитального ремонта.

Персонал ремонтно-механических цехов занят ремонтом и изготовлением запасных частей и деталей для оборудования, осуществляет подготовку

и проведение капитального ремонта основных фондов, привлекается во время текущего ремонта, особенно при ремонте оборудования большой единичной мощности. Профессионально-квалификационный состав ремонтных служб представлен в таблице 2

Таблица 1 - Профессиональный состав ремонтного персонала

Наименование предприятия	Численность и удельный вес ремонтного персонала								
	Слесари-ремонтники	Наладчики	Токари	Сварщики	Фрезеровщики	Слесари-сантехники	Кузнецы	Монтажники оборудования	Всего
Волчанский маслоэкстракционный завод	10	11	3	2	1	2		2	31
	32,3	35,6	9,7	6,4	3,2	6,4		6,4	100
Винницкий масложировой комбинат	9	21	3	7		1		7	48
	18,7	43,7	6,3	14,6		2,1		4,6	100
Харьковский жиркомбинат	10	24	2	2	1	2	1		42
	23,7	57,1	4,8	4,8	2,4	4,8	2,4		100
«Масложир» (г. Славянск)	3	11	2	2	1	2			21
	14,3	52,4	9,5	9,5	4,8	9,5			100
Итого	32	67	10	13	3	7	1	9	142
То же в %	22,5	47,2	7,0	9,2	2,1	4,9	0,7	6,4	100

Таблица 2 - Профессионально-квалификационный состав ремонтных групп предприятий

Наименование профессий	Разряды								Всего
	VI		V		IV		III		
	ч.	%	ч.	%	ч.	%	ч.	%	
Слесари-ремонтники	7	16,7	12	23,1	11	26,2	2	33,3	32
Наладчики	25	59,5	20	38,5	20	47,6	2	33,3	67
Токари	4	9,5	5	9,6	1	2,4			10
Сварщики	3	7,1	7	13,5	3	7,1			13
Фрезеровщики	2	4,8	1	1,9					3
Слесари-сантехники	1	2,4	5	9,6	1	2,4			7
Кузнецы							1	16,7	1
Монтажники оборудования			2	3,8	6	14,3	1	16,7	9
Итого	42		52		42		6		142
В процентах к итогу	29,5		37		30		3,5		100

Результаты исследования. Анализ профессионально-квалификационного состава ремонтных рабочих позволил сделать вывод, что наладчики оборудования является не только самой многочисленной группой рабочих но и самой квалифицированной. Это, очевидно, связано с тем, что практически ежедневно им приходится быстро ориентироваться в аварийных ситуациях, находить и качественно устранять имеющиеся неполадки, что под силу лишь опытным и высококвалифицированным рабочим.

В целом уровень квалификации ремонтных

рабочих довольно высок. Средний тарифный разряд составляет 4,9, в то время как средний тарифный разряд рабочих основного производства - 2,3.

Рыночное хозяйствование предполагает определенную свободу выбора на рынке труда, то есть наличие избыточной рабочей силы. В этих условиях, казалось бы, у рабочих как основного, так и вспомогательного производства должно было бы существенно измениться отношение к трудовой дисциплине, организованности, исполнительности, порядку и т.п. Однако, на анализируемых

предприятиях пока еще заметных сдвигов в этом направлении не наблюдается: высока текучесть ремонтного персонала (11%), низка трудовая дисциплина. Это, на наш взгляд, связано с наличием свободного времени между выполнением прямых обязанностей, а также несовершенством системы стимулирования, когда заработок рабочего не связан с конечными результатами его труда. Кроме того, пока остается несовершенной система подбора ремонтных кадров, когда людей набирают «прямо с улицы», не имея представления ни о их интересах и мотивах к труду, ни придавая должного внимания их **профессиональным и деловым качествам**. Известно, что в отдельных трудоизбыточных районах имеется несоответствие между предложением и спросом на рабочую силу. Следовательно, отбор кадров уже сейчас может проводиться на конкурсной основе с использованием разного рода тестовых систем. В этом плане можно позаимствовать опыт у кадровых служб развитых зарубежных фирм и компаний. Принцип и схема построения организации труда на предприятиях примерно одинаковы. В оплате труда ремонтников преобладают две формы - премиальная и сдельно-премиальная. Наладчики оборудования, входящие в бригады основных цехов работают на сдельной оплате, размер которой зависит от квалификации рабочих и выработки продукции цехом. Распределение заработной платы осуществляется, как правило, через бригадный КТУ. Премии на момент анализа проводилось из фонда заработной платы за выполнение месячного производственного задания по выпуску продукции и в зависимости от оценки качества труда, которая проставлялась, как правило, формально. На последнем обстоятельстве, - формальность, а точнее неработоспособность систем депремирования, хотелось бы заострить внимание. Концепция организации оплаты труда в народном хозяйстве в условиях регулируемых рыночных отношений предполагает использование штрафных санкций не только для рабочих, но и для служащих. Подмеченный нами факт отрицательного отношения производственных рабочих к системе депремирования заставляет нас усомниться в правильности предусмотренного концепцией подхода к стимулированию труда, к непродуманному заимствованию опыта зарубежных стран. Любая система депремирования связана не только с материальным, но и моральным и социальным стимулированием, последствия воздействия которых могут наносить удар по психике человека. А это не способствует повышению трудовой активности рабочих.

Рабочие-ремонтники и станочники ремонтно-механических цехов сплачиваются повременно. Премии производятся за выполнение индивидуальных показателей на основании Положений о премировании.

Высококвалифицированным рабочим, проработавшим на предприятиях не менее шести месяцев, назначается оклад с соответствии с Положением о звании рабочего высокой квалификации.

Выводы. Приведенная выше характеристика сложившихся способов оплаты и стимулирования труда не позволяет сделать вывод об эффективности

Эффективной любую систему стимулирования ремонтных рабочих можно считать в том случае, если она:

а) построена на базе учета мотивов и потребностей исполнителей;

б) в конечном итоге положительно сказывается на выполнении главной функции ремонтного персонала - обеспечение длительности межремонтного периода, качества выполненного ремонта.

Следует иметь в виду, что эффективная система стимулирования совсем не тождественна пониманию повышения зарплат, как следствию ее применения. Речь идет, скорее, насколько справедливой с точки зрения рабочих система оплаты является и позволяет ли она в полной мере раскрыть человеку все творческие и профессиональные способности. Поэтому эффективной, видимо, будет та система, которая наряду с вышеуказанными требованиями воспринимается рабочими как система, не ограничивающая рост заработка и справедливо оценивающая по уровню заработной платы профессионально-личностные качества работника. Вышесказанные требования предполагают использование в анализе специфических методических приемов, среди которых помимо экономико-статистических методов важное место должны занимать методы социологических исследований, включая анкетирование и интервью.

Список литературы. 1. Перерва, П.Г. Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П.Г.Перерва, О.В.Жегус. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf 2. **Перерва, П. Г.** Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорелов. - Харків: НТУ «ХП», 2008. – 1025 с. 3. **Перерва, П. Г.** Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорелова. – Харків : НТУ «ХП», 2008. – 1080 с. 4. **Перерва, П.Г.** Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гавриш О. М., проф. Погорелова М. І. – Харків : НТУ «ХП», 2004. – 640 с. 5. **Арасланов, С. А.** Прогнозирование экономических показателей программы создания самолета авиации общего назначения Украины / С. А. Арасланов // Авиация общего назначения: научно-технический журнал. – Х., 1995. – № 4. – С. 6 – 11. 6. **Арасланов, С. А.** Перспективы рынка авиации общего назначения в Украине / С. А. Арасланов // Авиация общего назначения: научно-технический журнал. – Х., 1995. – № 1-2. – С. 5 – 9. 7. **В движении к рынку: основы бизнес-планирования в легкой авиации // Авиация общего назначения. – 1997. – №2. – с. 12-17.** 8. В

движении к рынку: основы бизнес-планирования в легкой авиации //Авиация общего назначения.- 1997.- №2.- С.12-17. **9.** Веб-сервер "Air Transpor World". **10.** Глухов, В.А. Методы повышения качества многоцелевых авиационных систем (на примере легких гражданских самолетов). Автореф. дисс. ...канд.экон.наук. – М.: МАИ, 2007. – 25 с. **11.** Глухов, В.А. Оценка и выбор технических решений при проектировании легких самолетов //4-я международная конференция «Авиация и космонавтика - 2005». 10-13 октября 2005 года. Москва. Тезисы докладов. - М.: Изд-во МАИ, 2005. **12.** Калитко, А., Кухар А. Новые горизонты «Лилиенталя» // Авиация общего назначения. – 2004. – №7. – с. 32-38. **13.** Колічева, І. Є. К вопросу о технико-экономическом обосновании развития универсальной авиации / І.Є.Колічева // Проблемы повышения эффективности инфраструктуры.– К. : КМУГА, 1996.– С. 168 – 170. **14.** Колыш, А. О рынке авиационных услуг малой авиации//Авиация общего назначения.- 2006.- №6.- С.32-36. **15.** Котлер, Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: "Бизнес-книга", ИМА-Кросс Плюс", 1995. – 702 с. **16.** Куприянова, В.С. Проблемы развития отечественного авиационного комплекса / В. С. Куприянова // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины : материалы VI междунар. научн.-практ. конф., 4 – 6 октя- бря 2007.– АР Крым, Алушта, 2007.– С. 143 – 144. **17.** Куприянова, В.С. Аналіз перспектив розвитку авіації загального призначення в Україні / В.С.Купріянова // Бізнес-інформ.- №2.- 2012.- С.105-107. **18.** Максютенко, І. Є. Обґрунтування перспектив розвитку авіації загального призначення в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / І. Є. Максютенко.– Київ, 2000.– 19 с. **19.** Перерва, П. Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55-66. **20.** Перерва, П.Г. Трансфер технологій : монографія / [П.Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, М. Верешне Шомоши]. – Х. : Віровець А.П. «Апостроф», 2012. – 668 с. **21.** Перерва, П.Г. Самомаркетинг менеджера і бізнесмена. - Ростов н / Д: Фенікс, 2003. - 592 с. (Серія «Психологія бізнеса»)

Bibliography (transliterated): **1.** Pererva, P.G. *Naukovo-Innovatsiyniy potensial Ukrayini ta suchasni problemi yogo vikoristannya* / P.G.Pererva, O.V.Zhegus. — [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf **2.** Pererva, P. G. *Organizatsiya ta upravlinnya Innovatsiynoyu diyalnistyu*: pidruch. / P. G. Pererva, S. A. Mehovich, M. I. Pogorelov. - Kharkov: NTU "KhPI", 2008. – 1025 p. **3.** Pererva, P. G. *Ekonomika ta organizatsiya Innovatsiynoyi diyalnosti* : pidruch. / P.G.Pererva; za red. P.G.Perervi, S.A.Mehovicha, M.I.Pogorelova. – Kharkov : NTU «KHPI», 2008. – 1080 p. **4.** Pererva, P.G. *Ekonomika i marketing виробничо-*

pidpriemnitskoyi diyalnosti: Navch. posibnik / Za red. prof. Perervi P.G., prof. Gavris O. M., prof. Pogorelova M.I. – Kharkov : NTU «KHPI», 2004. – 640 p. **5.** Araslanov, S. A. *Prognozirovanie ekonomicheskikh pokazateley programmy sozdaniya samoleta aviatsii obsche- go naznacheniya Ukrainiy* / S. A. Araslanov // *Aviatsiya obshego naznacheniya: nauchno-tehnicheskii zhurnal.*– H., 1995.– No 4.– P. 6 – 11. **6.** Araslanov, S. A. *Perspektivy ryinka aviatsii obshego naznacheniya v Ukraine* / S. A. Araslanov // *Aviatsiya obshego naznacheniya: nauchno-tehnicheskii zhurnal.*– H., 1995.– No 1-2.– P. 5 – 9. **7.** *V dvizhenii k ryinku: osnoviy biznes-planirovaniya v legkoy aviatsii* // *Aviatsiya obshego naznacheniya.* – 1997. – No 2. – P. 12-17. **8.** *V dvizhenii k ryinku: osnoviy biznes-planirovaniya v legkoy aviatsii* // *Aviatsiya obshego naznacheniya.*- 1997.- No 2.– P.12-17. **9.** Веб-сервер "Air Transpor World". **10.** Глухов, В.А. Методы повышения качества многоцелевых авиационных систем (на примере легких гражданских самолетов). Автореф. дисс. ...канд.экон.наук. – Moscow: MAI, 2007. – 25 p. **11.** Глухов, В.А. Otsenka i vyibor tehnicheskikh resheniy pri proektirovanii legkih samoletov //4-ya mezhdunarodnaya konferentsiya «Aviatsiya i kosmonavtika - 2005». 10-13 oktyabrya 2005 goda. Moskva. Tezisyi dokladov. - Moscow: Izd-vo MAI, 2005. **12.** Kalitko, A., Kuhar A. *Novyye gorizonty «Lilientalya»* // *Aviatsiya obshego naznacheniya.* – 2004. – No 7. – P. 32-38. **13.** Kolicheva, I. E. *K voprosu o tehniko-ekonomicheskoye obosnovanii razvitiya universalnoy aviatsii* / I.E.Kolicheva // *Problemyi povysheniya effektivnosti infrastruktury.*– Kiev : KMUGA, 1996.– P. 168 – 170. **14.** Kolyish, A. *O ryinke aviatsionnykh uslug maloy aviatsii*//*Aviatsiya obshego naznacheniya.*- 2006.- No 6.- P.32-36. **15.** Kotler, F. *Osnoviy marketinga: Per. s angl.* – Moscow: "Biznes-kniga", IMA-Kross Plyus", 1995. – 702 p. **16.** Kupriyanova, V.S. *Problemyi razvitiya otechestvennogo aviatsionnogo kompleksa* / V. S. Kupriyanova // *Aktualnyie problemyi i perspektivy razvitiya ekonomiki Ukrainiy* : materialy VI mezhdunar. nauchn.-prakt. konf., 4 – 6 oktya- brya 2007.– АР Kryim, Alushta, 2007.– P. 143 – 144. **17.** Kupriyanova, V.S. *Analiz perspektiv rozvitku avlatsiYi zagalnoho priznachennya v UkraYinI* / V.S.Kupriyanova // *Biznes-Inform.- No 2.- 2012.– P.105-107.* **18.** Maksyutenko, I.E. *ObGruntuvannya perspektiv rozvitku avlatsiYi zagalnoho priznachennya v UkraYinI: avto-ref. dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.07.04 «Ekonomika transportu I zv'yazku»* / I. E. Maksyutenko.– Kiev, 2000.– 19 p. **19.** Pererva, P.G. *Sinergetichniy efekt benchmarkingu konkurentnih perevag* / P. G. Pererva, N. P. Tkachova // *Marketing i menedzhment Innovatsiy* . – 2011. – No 4(1). – P. 55-66. **20.** Pererva, P.G. *Transfer tehnologii* : monografiya / [P.G. Pererva, D. Kotsiskiy, D. Sakay, M. Vereshne Shomoshi]. – Kharkov: VIrovet's A.P. «Apostrof», 2012. – 668 p. **21.** Pererva, P.G. *Samomarketing menedzhera i biznesmena.* - Rostov n / D: Feniks, 2003. - 592 p. (Seriya «Psihologiya biznesa»)

Поступила (received) 21.05.2015

Погорелов Микола Іванович – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 707-68-53; e-mail: n.pogorelov@ukr.net

Pogorelov Nikolay Ivanovich – candidate of economic Sciences, Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of Department of organization of production and personnel management; tel: (057) 707-68-53; e-mail: n.pogorelov@ukr.net

О.С. КИРИЧЕНКО

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ЗАГРОЗ ТА НЕБЕЗПЕК ЗА ЕТАПАМИ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено концептуальні, методологічні засади забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств при здійсненні ними інноваційної діяльності. Пропонується класифікація факторів загроз та небезпек зовнішнього та внутрішнього середовища за основними етапами, фазами інноваційної діяльності. Визначено взаємозв'язок між активізацією, дією факторів загроз та небезпек економічній безпеці підприємства та основними етапами інноваційного процесу. Запропоновано алгоритм комплексного системного забезпечення економічної безпеки в умовах активної інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновація, новація, економічна безпека, загрози та небезпеки, система, інноваційний процес, інноваційна діяльність.

Постановка проблеми. В сучасних умовах діючої зтяжної економічної та соціальної кризи інноваційна діяльність вітчизняних підприємств є і залишається чи не єдиним шляхом та механізмом виходу із глибокого кризового стану вітчизняної економіки. Темп розвитку переважної більшості вітчизняних підприємств є недостатнім не лише для забезпечення конкурентоздатності підприємств та виходу на зовнішні ринки але й для забезпечення стабільного сталого розвитку та функціонування на внутрішньому ринку. Відсутність комплексних системних інновацій у всіх сферах життєдіяльності підприємств спонукають їх працювати на застарілому обладнанні та технологіях, падає конкурентоздатність продукції підприємств та їх здатність до самовиживання та розвитку. Таким чином, інноваційний та виробничо-технічний потенціал сучасних українських підприємств знаходяться на дуже низькому рівні. В свою чергу економічна та політично-соціальна нестабільність, недостатність нормативно правової бази та держаного регулювання питань інноваційного розвитку та економічної безпеки, призводять до значного погіршення інноваційно-інвестиційного клімату в Україні. Весь комплекс цих не вирішених питань створює ряд додаткових загроз та небезпек інноваційному розвитку вітчизняних підприємств. Відповідно до цього, дослідження проблем економічної безпеки інноваційної діяльності підприємств є своєчасним та актуальним, спрямованим на теоретично – методичне забезпечення даного процесу як фактору найбільш швидкого подолання загроз інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання економічної безпеки широко досліджувалося у працях визначних діячів світової і української наукової думки: В. Алькеми, В. Білоуса, І Бінько, В.Геєця, М. Єрмошенко, Я Жаліла, О. Захарова, С.Мочерного, В. Мунтіяна, П. Покропивного, В.Франчука, С. Шкарлет, Л. Шемаєвої, В. Шлемко, В.Ярочкіна та інших провідних науковців.

Питання інновації та інноваційного розвитку має ще більш глибокі наукові корені та більш ніж столітню історію від створення первинних наукових засад у працях І. Ансоффа, І. Бланка, П. Друкера, М.Кондрьєва, Б. Санто, Р. Соллоу, Г. Менша, Й.Шумпетера і т.д. до сучасних провідних фахівців із інноваційного менеджменту: М. Денисенко, Ф.Голубенко, С. Ілляшенко, Н. Краснокутської, С.Покропивного, П. Перерви.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Однак на сьогодні вчені знаходяться у пошуку комплексних підходів до забезпечення економічної безпеки підприємств в умовах активного здійснення ними інноваційної діяльності. Значна кількість вітчизняних підприємств, що активно займається інноваційною діяльністю або загалом не має власної системи економічної безпеки, або має систему економічної безпеки, що недостатньо інтегрована та адаптована до умов посиленої дії турбулентного середовища, загроз та небезпек інноваційної діяльності. Внаслідок неповного та недостатнього забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємств відбувається зниження загальних показників інноваційної активності та інноваційного розвитку підприємств, що в свою чергу призводить до зменшення показників ефективності роботи підприємства та ставить під сумнів перспективи його подальшого розвитку.

Метою статті є: класифікація факторів загроз та небезпек за основними етапами здійснення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Поняття інноваційної діяльності нерозривно пов'язане із поняттями новацій - як появою якісно нових ґрунтовних базових знань що змінюють певну спрямованість науково технічного та технологічного розвитку підприємств та науково технічного прогресу; інновацій - як базових знань, що набули комерціалізації та стали основою виробничої діяльності тих чи інших підприємств; та інноваційного процесу. Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність інновацією – це новостворені (засновані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукти та послуги, а також організаційно-технічні рішення, виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. На думку С.М. Ілляшенко, найчастіше під інноваційною діяльністю розуміється процес створення впровадження і поширення інновацій [1] За визначенням Пітера Друкера інновації – це особливий засіб підприємців за допомогою якого вони досліджують зміни в економіці та суспільстві із метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування. [2] Суттю інноваційної діяльності є забезпечення, створення та поширення

© О.С. Кириченко, 2015

інновацій, які характеризуються нововведеннями у всіх галузях та напрямках розвитку: технічному, технологічному, управлінському. За визначенням М. Портера, саме інновації здатні створювати конкурентні переваги підприємств. [3]

У дослідженнях О.А. Кириченко, під поняттям економічної безпеки розуміють складну багатофакторну категорію, що характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб власного населення держави на якомусь визначеному рівні, з метою протистояння дестабілізуючій дії різноманітних чинників, внутрішніх та зовнішніх, а також з метою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання. [4]

На думку д.е.н. професора Л.Г. Мельника: «Економічна безпека підприємства – це кількісно та якісно детермінований рівень його економічного стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих економічних інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його економічної філософії та створюють необхідні передумови фінансової та економічної підтримки його стійкого зростання в поточному та перспективному періодах». [5]

За визначенням А.В. Колосова: «Економічна безпека підприємства – це стан захищеності життєво-важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпек». [6] На думку Д.А. Шалагіна: «Економічна безпека підприємства – стан, у якому забезпечується мінімальний негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз на діяльність та економічний результат підприємства». [7]

На думку А.А. Мелехова: «Економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо) та наявних ринкових можливостей, що дозволяє попередити негативний вплив внутрішніх та зовнішніх загроз та забезпечити його довгострокове виживання й стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії». [8] Економічна безпека підприємства визначається також як стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, непередбачуваних дій та складно прогнозованих чинників. [9]

Проблеми економічної безпеки виникають у кожного підприємства не тільки у кризові періоди, але й в періоди економічної стабільності. При цьому, підприємство вирішує різний комплекс поставлених перед ним завдань.

У режимі стабільного функціонування підприємство вирішує проблеми економічної безпеки, що пов'язані із дотриманням певного ритму виробництва, його динаміки та збуту продукції, захисту від нанесення матеріальних та фінансових збитків, захистом від несанкціонованого доступу до службової конфіденційної інформації підприємства, що складає його комерційну таємницю та протидії кримінальним проявам та несумлінній конкуренції. Якщо підприємство ефективно працює та своєчасно проводить модернізацію своїх існуючих виробничих фондів та їх оновлення, як правило, виробнича сфера у цьому випадку не є джерелом економічних небезпек, вона забезпечує

стабільність роботи всієї системи, збуту продукції та дилерської мережі

З точки зору комплексу у забезпеченні економічної безпеки, інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства необхідно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за своєю природою процесів та у загальному випадку включає: інноваційний процес (НДДКР або пошук відповідних нововведень; кількісні, якісні та структурні перетворення); процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень. [10]

За визначенням Т. Слободяник система економічної безпеки підприємства – це комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами та службами, підрозділами суб'єктів господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат та забезпечення економічного росту в майбутньому. [11]

Під управлінням системою економічної безпеки підприємства розуміють сукупність методів та видів діяльності стратегічного та оперативного характеру, які використовуються для забезпечення безпеки підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз і небезпек. Іншими словами, це об'єктивно зумовлена послідовність дій із забезпечення економічної безпеки підприємства. [12]

Фактори загроз та небезпек інноваційної діяльності мають значну кількість та різноплановість проявів що значно коригує та впливає як на якість так і на продуктивність та ефективність всього інноваційного процесу і відповідно на досягнення, на час, вартість та якість досягнутого результату від проведення інноваційної діяльності.

Фактори загроз та небезпек інноваційної діяльності (ФЗН) за джерелом їх походження, періодом виникнення та іншими характеристиками та ознаками можна поділити на наступні основні групи.

Науково – новаційну складову. Це загрози та небезпеки етапу створення новації як такої, нового наукового знання. Загрози та небезпеки етапу ініціації інноваційного проекту, відбору інноваційних ідей для їх подальшої розробки та проведення фундаментальних та прикладних досліджень. Ці загрози та небезпеки притаманні першому етапу інноваційного процесу. До основних загроз цієї складової можна віднести помилково обраний напрямок НДДКР, вірогідність отримання негативного наукового результату, вірогідність неточної оцінки майбутніх інноваційних перспектив науково-дослідних та дослідно - конструкторських робіт, вірогідність помилкового вибору ідеї проекту, вірогідність відсутності патентної чистоти, загрози та небезпеки пов'язані із забезпеченням прав власності на результати інноваційного проекту.

Техніко-технологічну складову, як наявність та готовність техніко технологічної бази наявної у певних інноваційних підрозділів та структур підприємств технічних та технологічних можливостей, обладнання, комунікацій, інтелектуальних напрацювань, кадрів, програмного забезпечення та наявність доступу до отримання необхідної та повної інформації для

проведення фундаментальних та прикладних досліджень.

Інвестиційну складову – наявність можливості залучення інвестиційних ресурсів необхідних для реалізації інноваційного процесу як на етапі новачійних розробок так і на етапі реалізації інноваційної ідеї у фундаментальних чи поліпшуючих інноваціях.

Проектну складову, що виникає у процесі розробки та реалізації інноваційно-інвестиційних проектів та пов'язану із якістю, термінами та вартістю виконання того чи іншого інноваційного проекту, роботою та кадровим забезпеченням групи із управління проектами, вчасним та ефективним завершенням проекту та виведення продукту проекту у серійне виробництво.

Логістичну складову, що виникає через недостатність матеріально-технічної та сировинної бази, матеріалів та комплектуючих внаслідок збоїв у роботі постачальників та субпідрядників. Нерозвиненість чи недостатність логістичної інфраструктури, значна кількість каналів посередників, збої у мережі збуту продукції, можлива імпортозалежність сировини, матеріалів та ресурсів необхідних для виробництва та реалізації інноваційних продуктів, процесів.

Експлуатаційну складову - недозавантаження чи перезавантаження виробничих потужностей та пов'язані із цим збої у роботі, перебої у поставках енергоресурсів, аварійний ремонт обладнання, аварії у роботі інженерних мереж, порушення постачальниками та субпідрядниками своїх обов'язків, виробничий потенціал, технічне оснащення, рівень дотримання техніки безпеки.

Ринкову складову - посилення конкуренції, зміна кон'юнктури ринку, зміна попиту на ринку, поява товарів аналогів. Значна невизначеність ринкового середовища та слабка прогнозованість об'ємів продажу.

Вся складність факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності полягає у значній інтегрованості даних чинників, у їхньому дуалістичному характері бо кожна із складових виступає як внутрішнім так і зовнішнім чинником має різне джерело походження та силу впливу, проте один напрям дії небезпек в залежності від етапу інноваційного процесу.

Блок-схема поетапної факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності (ФЗН) представлена на рис. 1.

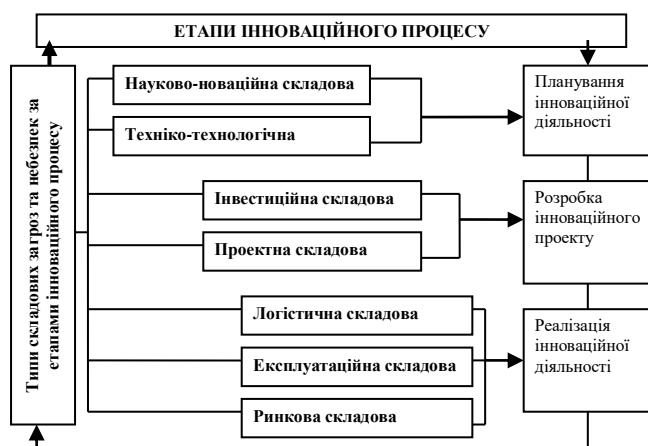


Рис. 1 - Типи складових загроз та небезпек інноваційної діяльності за етапами інноваційного процесу

Типи складових факторів загроз та небезпек найбільш активно діють на певних визначних етапах

інноваційного процесу. Так, на етапі планування інноваційної діяльності найбільш дієвими та небезпечними є науково-новачійна та техніко-технологічна складова загроз та небезпек. На етапі розробки інноваційного проекту на підприємство посилено діють інвестиційні та проектні групи факторів загроз та небезпек зовнішнього та внутрішнього середовища. На етапі реалізації фактори загроз та небезпек як зовнішнього так і внутрішнього середовища включають логістичну, експлуатаційну та ринкову складову. За умови, що підприємство у процесі інноваційної діяльності здійснює та реалізує програму чи портфель проектів, фактори загроз та небезпек інноваційної діяльності діють на систему його економічної безпеки поетапно та циклічно, тож потребують системних, поетапних, циклічних, заходів протидії.

Дослідження складових економічної безпеки інноваційної діяльності зосереджене на двох основних групах небезпек та загроз у забезпеченні економічної безпеки: це загрози зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. При цьому, відповідно до інноваційної діяльності за характером дії, джерелом походження та факторами керованості як основи управління системою економічної безпеки при забезпеченні належного рівня економічної безпеки інноваційної діяльності підприємства цим складовим повністю відповідають інноваційний потенціал – підприємства, як сукупність внутрішніх факторів що забезпечуються планування, розробку та реалізацію інноваційної діяльності та інноваційно-інвестиційний клімат, як сукупність факторів, що створюють умови для планування, реалізації та забезпечення необхідної та запланованої ринкової ефективності інноваційної діяльності.

Процес управління факторами загроз та небезпек інноваційної діяльності включає наступні складові:

- планування процесу управління факторами загроз та небезпек інноваційної діяльності підприємства;
- визначення та ідентифікація факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності підприємства;
- кількісну та якісну оцінку факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності підприємства;
- розробку комплексу дій, методів, заходів та засобів із управління системою економічної безпеки підприємства, що активно займається інноваційною діяльністю та прийняття відповідної стратегії управління системою економічної безпеки інноваційного та інноваційного активного підприємства, чи прийняття необхідних (в умовах інноваційної діяльності) змін до уже прийнятої та діючої стратегії економічної безпеки підприємства;
- забезпечення реалізації методів, заходів та засобів по нейтралізації дій та убезпечення подальших проявів факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності відповідно до прийнятої на діючої на підприємстві стратегії економічної безпеки;
- постійно діючий моніторинг показників рівня економічної безпеки та проявів факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності;
- прогнозування та попередження виникнення факторів загроз та небезпек на певних етапах інноваційної діяльності підприємства;
- управління змінами відповідно до динаміки змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства

під час планування та реалізації його інноваційної діяльності за етапами інноваційного процесу та внесення відповідних корегуючих змін до стратегії економічної безпеки підприємства.

Висновки. Основними факторами небезпек та загроз системі економічної безпеки підприємств при здійсненні ними інноваційної діяльності можна визначити такі групи факторів: науково-новачинні, техніко-технологічні, інвестиційні, проектні, логістичні, експлуатаційні, ринкові. Визначені групи факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності активуються та максимально активно діють відповідно до тих чи інших етапів інноваційної діяльності: етапу планування інноваційної діяльності, розробки інноваційного проекту та реалізації інноваційної діяльності. Відповідно до цього, комплекс із забезпечення економічної безпеки, нейтралізації чи попередження негативної дії тих чи інших факторів необхідно враховувати та прогнозувати відповідно до періоду настання того чи іншого етапу чи фази інноваційної діяльності підприємства. Окрім вище зазначених класифікованих факторів загроз та небезпек інноваційної діяльності на підприємство діє весь спектр загроз та небезпек зовнішнього та внутрішнього середовища, що діє в загальних умовах економічної діяльності поза межами інноваційного напрямку, тож комплекс дій по забезпеченню економічної безпеки підприємства що, займається інноваційною діяльністю має включати як методи, заходи, засоби притаманні механізму управління системою економічної безпеки підприємства так і додатковий набір методів, заходів та засобів із забезпечення економічної безпеки за етапами інноваційної діяльності.

Базовими засадами забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є розбудова на підприємствах комплексної системи економічної безпеки інноваційних підприємств, прийняття концепції, стратегії економічної безпеки, моделі забезпечення економічної безпеки в умовах активного інноваційного розвитку, розбудова служби економічної безпеки, розбудова механізму управління системою економічної безпеки із застосування сучасних методів та засобів із забезпечення економічної безпеки. Безперечно, першоосновою розбудови адаптованої та інтегрованої під потреби системи економічної безпеки підприємства в умовах активної інноваційної діяльності є комплексна базова діагностика та створення системи моніторингу зовнішніх та внутрішніх загроз та небезпек, що діють чи можуть діяти на підприємство під час здійснення ним інноваційної діяльності.

Забезпечення економічної безпеки підприємств у турбулентних умовах активної інноваційної діяльності можна визначити як процес управління, що передбачає планування, організацію, керівництво, координацію, мотивацію та контроль, прийняття та застосування концепції та стратегії системи економічної безпеки адаптованих до потреб інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу підприємства та зовнішніх факторів інвестиційно-інноваційного клімату, спрямованих до досягнення визначеної мети та

стратегічних завдань, що нерозривно пов'язані із загальною стратегією інноваційного розвитку підприємства.

Список літератури: 1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посібник./С.М. Ілляшенко.:2-ге вид., пер.і доп. – Суми: Університетська книга, 2005. – 234с. 2. Друкер П. Практика менеджмента [пер. С англ.]/П. Друкер. – М.: Вільямс, 2003. – 398с. 3. Портер М. Стратегія Конкуренції: методика аналізу галузей, діяльності конкурентів / М. Портер. – К.: Основи, 2005.– 390с. 4. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи / [Кириченко О.А., Белоусова І.А., Сідак В.С. та ін.]; під ред. О.А.Кириченко. – К.: Дорадо – друк, 2010.– 437с. 5. Економіка підприємства / [За заг. ред. Л.Г. Мельника]. – Суми: Університетська книга, 2004. – 648с. 6. Колосов А.В. Экономическая безопасность хозяйственных систем /А.В. Колосов.– М.: ГАРС, 2001. – 446с. 7. Шалагин Д.А. Методические основы формирования экономической безопасности предприятий / Д.А Шалагин. // Вестник Белорусского национального Технического университета. – 2009. – №1. – С.98–102 8. Мельхов А.А. Эволюция подходов к содержанию категории: экономическая безопасность предприятия/ А.А. Мельхов // Журнал коммерческой безопасности. – 2006. – №7. – С.16–19. 9. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України/ С.П. Дубецька //Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: збірник матеріалів наук.-практ. конф. – К.: Вид-во Європейського Університету фінансів, менеджменту та бізнесу, 2003. – С. 146 –172 10. Голубенко А.А. Анализ возможностей инновационного развития в процессе формирования стратегических направлений инновационной деятельности предприятия / А.А. Голубенко// Экономика промышленности.– 2002. – №2 (916) – С.80 – 84.

11. Кириченко О.А. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства./ О.А.Кириченко, С.М.Лантєв та ін. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 480с. – (с.153– 154). 12. Слободяник Т. Запровадження комплексної системи ЕБП та оцінка її ефективності на сучасному підприємстві/ Т. Слободяник // Економічний простір. – 2008. – №12/2. – С.22– 27 (с.23).

Bibliography (transliterated): 1. Ilyashenko S.M. Upravlinnya innovatsiyom rozvytkom: navch. posibnyk./S.M. Ilyashenko.:2-he vyd., pererob.i dop. – Sumy: Universtet-s'ka knyha, 2005. – 234s.

2. Druker P. Praktyka menedzhmenta [per. S anhl.]/P. Druker. – M.: Vil'yams, 2003. – 398s. 3. Porter M. Stratehiya Konkurentsiyi: metodyka analizu haluzey, diyal'nosti konkurentiv / M.Porter. – K.: Osnovy, 2005. – 390s. 4. Ekonomichna bezpeka sub'yektiv hospodars'koyi diyal'nosti v umovakh hlobal'noyi finansovoyi kryzy / [Kyrychenko O.A., Belousova I.A., Sidak V.S. ta in.]; pid red. O.A.Kyrychenko. – K.: Dorado – druk, 2010.– 437s. 5. Ekonomika pidpryyemstva / [Za zah. red. L.H. Mel'nyka]. – Sumy: Universtet-s'ka knyha, 2004. – 648s. 6. Kolosov A.V. Ekonomicheskaya bezopasnost' khozyaystvennykh sistem /A.V. Kolosov.– M.: HARS, 2001.– 446s. 7. Shalahyn D.A. Metodicheskiye osnovy formirovaniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpryyatya / D.A Shalahyn. // Vestnyk Belorusskoho natsional'noho Tekhnicheskoho unyversyteta. – 2009. – #1. – S.98–102 8. Melykhov A.A. Evolyutsyya podkhodov k sodержanuyu ekonomicheskoy bezopasnosti predpryyatya/ A.A. Melykhov // Zhurnal kommercheskoy bezopasnosti. – 2006. – #7. – S.16–19. 9. Dubets'ka S.P. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny/ S.P. Dubets'ka //Nederzhavna sistema bezpeky pidpryyemnystva yak sub'yekt natsional'noyi bezpeky Ukrayiny: zbiryk materialiv nauk.-prakt. konf. – K.: Vyd-vo Evropeys'koho Universtetu finansiv, menedzhmentu ta biznesu, 2003. – S.146 –172

10. Holubenko A.A. Analiz vozmozhnostey ynnovatsyonnoho rozvytyya v protsesse formirovaniya stratehicheskyykh napravlenyuy ynnovatsyonnoy deyatel'nosti predpryyatya / A.A. Holubenko// Ekonomika promyslovosti.– 2002. – #2 (916) – S.80 – 84.

11. Kyrychenko O.A. Upravlinnya finansovo-ekonomichnoy bezpekoyu pidpryyemstva./ Kyrychenko O.A., Lapytev S.M. ta in. – K.: Dorado-Druk, 2010. – 480s. – (s. 153– 154). 12. Slobodyanyk T. Zaprovadzheniya kompleksnoyi systemy EBP ta otsinka yiyi efektyvnosti na suchasnomu pidpryyemstvi/ T.Slobodyanyk // Ekonomichnyy prostir. – 2008. – #12/2. – S.22– 27 (s.23).

Надійшла (received) 21.05.2015

Кириченко Оксана Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри управлінських технологій Університету економіки та права «КРОК» м. Київ; тел.: (044) 450-71-39; e-mail: OK872@ukr.net

Kyrychenko Oksana Sergeevna – candidate of economic science, Associate Professor of management of technology University of Economics and law "Krok", Kiev; tel.: (044) 450-71-39; e-mail: OK872@ukr.net

Д. М. ЗАГІРНЯК, О. А. КРАТ

ТОТОЖНІСТЬ ПРИНЦИПІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА ЗАХІДНИХ СФЕРАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

З'ясовано, що у сфері вищої освіти суттєво відображається дія ринкового механізму. Доведено, що західних і вітчизняних науковців об'єднує стурбованість сучасним станом вищої освіти та пошуком шляхів покращання ситуації. Орієнтація на світовий досвід зумовила застосування крос-національного співставлення вищої освіти України з країнами Заходу. Використання інтервальної логіки дозволило визначити тотожність принципів господарювання в українській та західних сферах вищої освіти завдяки встановленню наявності ринкових відносин та окресленню однозначності розуміння їх сутності.

Ключові слова: вища освіта, ринок послуг вищої освіти, інтервальна логіка.

Постановка проблеми. Протягом тривалого часу українська вища освіта (далі – ВО) перебувала у полоні комуністичних ідей, які повністю відкидали ринкові відносини. Жорстке державне регулювання виключало ініціативу і самостійність вишів. «План прийому студентів», як і «план випуску», – це показники, що одночасно визначали потреби у фахівцях відповідних професій і кваліфікацій та можливості їх задоволення. Ситуація докорінно змінилася 1991 р., коли суверенна Україна проголосила курс на ринкові реформи. Увесь цей час ВО розвинутих країн Європи і Північної Америки (далі – західні ВО) удосконалювали форми і методи університетського підприємництва. Отже, сучасний стан української та західних систем освіти є похідним від різних часових інтервалів, у яких діяли принципово різні системи господарювання. Дана обставина уможливило з'ясування спільності базових умов сучасної діяльності української та західних освітніх систем.

Сфера вищої освіти (далі – СВО) є частиною економічного простору, у якій переломлюється дія ринкового механізму. Саме специфіка форм і методів академічної комерції становить просторовий континуум, який цілком може бути витлумачений по-різному вітчизняними і західними фахівцями. У свою чергу, наявність суттєвої різниці у розумінні континууму, зрештою, виключає обмін або одностороннє використання досвіду. Щоб спростувати (або підтвердити) дану обставину, необхідно з'ясувати спільність поглядів українських і західних фахівців на предмет визнання ринкових принципів базовими у відносинах суб'єктів СВО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сформованість ставлення західної академічної спільноти до ринкових відносин у СВО дозволила виокремити три категорії точок зору. Першу категорію становлять палкі поборники ринку послуг вищої освіти (далі – ПВО). Бок Д. аналізує проблеми, з якими стикаються американські університети для збереження якості освіти перед спокусою комерціалізації [1]. Кларк Б. описує трансформації в європейських університетах у другій половині ХХ ст., риси, що дозволили їм гідно відповісти на вимоги суспільства, наявність компромісу між підприємництвом та академічними цінностями [2].

Неборський Е. асоціює економіку освіти США з капіталізацією університетів [3].

До другої категорії належать помірні адепти ринкових відносин у СВО. Гейгер Р. досліджує внесок університетів в американське суспільство та суспільні вимоги до формування характеру університетів [4]. Упорядкування значного масиву інформації дозволило Урбану Д. і Герреро М. синтезувати оригінальний підхід до академічного підприємництва [5]. Квік М. зображує панораму сучасних динамічних процесів, котрі відтворюють середовище, як суспільний інститут [6].

Третю категорією становлять недобррозичливі комерціалізації СВО. Хассі Т. і Сміт П. компетентно і злободенно критикують вищу школу Великобританії. Масову освіту вони пояснюють хронічним недофінансуванням, підсиленням менеджменту, зайвим акцентом на звітності, зниженням довіри, загостренням конкуренції, ринковим егоїзмом, ставленням до знань як до товару, а до студентів як до клієнтів [7]. Протесна позиція Нуссбаума М. до отримання ВНЗ прибутку переконливо доводить наявність товарно-грошових відносин у СВО [8]. Недоцільно розширювати межі аналізу, оскільки зазначені думки відображають загальне ставлення до проблеми світового освітнього співтовариства.

Серед вітчизняних освітян Оболенська Т. була однією з перших, хто наважився застосувати маркетинговий інструментарій до ВО [9]. Значний внесок зробив Патора Р., який, аналізуючи становлення ринку освіти у країнах Центральної та Східної Європи, довів, що Україна є частиною європейського освітнього простору [10]. Поглядам Боголіб Т. притаманна повага до минулого, критичне ставлення до сучасності та занепокоєння про майбутнє вищої школи України [11]. Пасінович І. поглибила теоретико-методологічні засади державного регулювання ВО та розробила рекомендації діяльності ВНЗ в умовах ринку [12]. Цимбал Л. цікавлять теоретичні засади формування, чинники впливу та проблеми функціонування ринку ПВО [13]. Стан, тенденції та проблеми розвитку ринку ПВО турбують Гончарова С., Бордюженко О., Бордюженко Н. [14]. Для Карпюк О. інтерес становить регіональний аспект організаційно-економічних засад формування та розвитку ринку освітніх послуг [15].

Аналіз публікацій свідчить, що західних і вітчизняних науковців об'єднує стурбованість сучасним станом ВО та пошук шляхів покращення ситуації. Проблеми мають спільне коріння, але по-різному трактуються західними та українськими колегами. На Заході активно обговорюється сумісність академічних канонів і ринкових підходів до управління університетами. В Україні злободенною є проблема найкращого поєднання державного регулювання та ринкових підходів до управління СВО. При загальному «знаменнику», яким є ринкові підходи, у західному «чисельнику» наявна специфіка діяльності університетів, а в українському – державні інтереси у СВО. Існує ймовірність, що відмінність чисельників зумовлює різницю у тлумаченні стану та виборі векторів розвитку ВО. Узявши до уваги досвід і успіхи західних колег, необхідно з'ясувати правильність формату вітчизняного «чисельнику».

Необхідність орієнтації на світовий досвід не викликає сумнівів у вітчизняних науковців, що робить доцільним використання крос-національного співставлення систем ВО, яке сфокусоване на товарно-грошові відносини. По суті, слід довести наявність спільності (нерозрізненості) та відмінності української СВО від західних сфер освіти. Для цього вдамося до інтервальної логіки, оскільки відносини є якісною характеристикою, що важко піддається обчисленню. Для розв'язання подібних завдань Новоселів М. вводить поняття «інтервальної непомітності». Воно дозволяє встановити зв'язок процесів абстракції з умовами розпізнавання образів досвіду та обробки даних у контексті традиційного принципу нерозрізненості, згідно з яким нерозрізненість трактується у прямому емпіричному сенсі, тобто без ідеалізацій. За відносності ототожнень принцип розглядає ідентичність як «логічну константу» [16, с. 125- 133; 17]. Відсутність чітко встановлених меж поняття «товарно-грошові відносини» переконує в неможливості усунути, зрештою, інтервальність (розмитість) дослідних знань про них. Визначальним поняттям інтервальної семантики є інтервал абстракції, що визначається як розумовий образ [17, с. 13]. Інтервал виражено за допомогою судження щодо наявності товарно-грошових форм обміну у відносинах між продавцями та споживачами ПВО. Як інтервал абстракції, що характеризує спільність української та західних СВО, узяті: фрагменти історії, нормативно-правові акти і доктрини розвитку, точки зору фахівців.

Мета публікації – визначення тотожності принципів господарювання в українській та західних СВО, що передбачає, установлення наявності товарно-грошових відносин, з одного боку, окреслення однозначності розуміння їх сутності, з другого, що дає змогу зробити припущення щодо загальних граничних умов існування моделей абстракції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У

середньовіччі ВО Європи акумулювала все краще, що було накопичено у доісторичний період, та уособлювала існуючі у суспільстві ринкові відносини. Боротьба релігійних і світських засад відображалася на предметі вивчення, але не зачіпала суті економічних відносин тих, хто надавав, і тих, хто їх застосовував ПВО [18]. Кларк Б. помічає, що британська система ВО виникла та сформувалась незалежно від держави. Засновані під заступництвом церкви Оксфорд і Кембридж фінансувались за рахунок пожертвувань і плати за навчання. Світські університети XIX ст., засновані на приватній ініціативі, передусім передбачали плату за навчання [2, с. 35-36]. Європейська ВО неодноразово реформувалась під впливом суспільно-політичних подій, наприклад за часів Реформації (релігійний і суспільно-політичний рух у Західній і Центральній Європі у XVI – початку XVII ст.) або Великої французької революції [19]. Однак, незалежно від перетворення принципів, методів і форм педагогічного процесу, європейські університети завжди залишалися рівноправним суб'єктом економічних відносин. Це повною мірою стосується вищів, що діяли на теренах сучасної України. Хассі Т. і Сміт П. патетично резюмують: «Погляд в історію говорить про те, що вища освіта більше нагадує ринок» [7, с. 33].

Бок Д. стверджує, що сьогодні університет комерціалізований повною мірою [1, с. 24-36]. Урбано Д. і Герреро М. розглядають університетські містечка у підприємницькому середовищі як важливі каталізatori регіонального економічного і соціального розвитку [5, с. 40]. Квіек М. робить висновок, що картину майбутнього університету в суспільствах і економіках, що спираються на знання і керуються ринковими силами, не можна обговорювати у традиційних контекстах. У глобальних масштабах більш помітною стає «ринкова перспектива» державних послуг в освітній галузі [6, с. 14, 17].

Гейгер Р. патетично заявляє про апофеоз ідеології вільного ринку в «епоху приватизації». Функціональне розширення світової економіки супроводжується перенесенням ринкових відносин до некомерційної сфери [4, с. 232, 233]. Незважаючи на гостру критику ринкових орієнтирів у розвитку освітньої сфери, Нуссбаум Н. узагальнює думку академічної громадськості щодо домінування у XXI ст. нової концепції освіти, орієнтованої на отримання прибутку [8, с. 18]. З позиції економіки знань Неборський Е. значну роль у житті університету відводить економічним показникам, які складаються із сукупності його фінансових можливостей, наприклад дослідної діяльності, спрямованої на отримання прибутку [3, с. 26]. На прикладі університетів Уорика і Стратклайда з Великобританії, Твенте з Нідерландів, Йонсуу з Фінляндії та технічного університету Чалмерса зі Швеції Б. Кларк аргументовано доводить

прийнятність ринкового середовища для успішної діяльності університетів [2].

Стислий екскурс в історію професійних знань, умінь і навичок переконує, що протягом багатьох століть питання, хто повинен за них платити, не було актуальним через свою очевидність. Індивідуум повною мірою мав уяву щодо комерційної цінності знань, а тому плата за навчання була природною формою відносин в академічному середовищі. Не вдаючись до подробиць фінансових відносин викладача і студента, слід визнати, що товарно-грошові відносини були і залишаються одним з «наріжних каменів» фундаменту вищої школи. Цей умовивід дозволяє розглядати сучасну комерційну активність як більш або менш вдалий експеримент з методами і формами при збереженні принципів.

У сучасній вітчизняній історії перші кроки для втілення ринкових відносин у СВО було зроблено майже чверть століття тому. Згідно зі статтею 3 Закону України «Про освіту», право громадян України на освіту забезпечується розгалуженою мережею навчальних закладів, заснованих на державній та інших формах власності. У статті 18 визначені умови створення навчальних закладів, відповідно до яких декларується можливість утворення закладів різних форм власності. Усього у статтях Розділу I словосполучення «форми власності» застосовано 17 разів, а у статтях Розділу II – три рази, зокрема і «приватна форма власності» (стаття 36, пункт 4) [20]. У Законі України «Про вищу освіту» від 17 січня 2002 р. приватна форма власності згадується п'ять разів, а всі форми власності – 47 разів [21]. У Законі України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 р. приватна форма власності згадується 14 разів, а всі форми – 52 рази [22]. Закріплений на законодавчому рівні плюралізм форм власності є формальною ознакою наявності ринкових відносин у СВО.

У Національній доктрині розвитку освіти (2002 р.) викладено напрями розвитку, що безпосередньо стосуються комерціалізації, наприклад «удосконалення правового підґрунтя для приватного фінансування діяльності навчальних закладів» [23]. У Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 р. (2013 р.), стратегічним напрямом державної політики визначено «створення та забезпечення можливостей для реалізації різноманітних освітніх моделей, створення навчальних закладів різних типів і форм власності», а до перспективних завдань органів управління освітою віднесено «приведення мережі ВНЗ і системи управління ВО у відповідність із потребами розвитку національної економіки та запитів ринку праці» [24]. Отже, комерціалізацію визначено вектором розвитку вітчизняної ВО.

У Державній національній програмі «Освіта» («Україна XXI століття»), затвердженій 1993 р., стратегічним завданням реформування освіти є «подолання монопольного становища держави в

освітній сфері через створення на рівноправній основі недержавних навчально-виховних закладів», основним шляхом реформування освіти – «формування нових економічних основ системи освіти» [25]. Переконливим аргументом на користь комерціалізації освітянської діяльності став затверджений 2010 р. Перелік платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної та комунальної форм власності [26].

Стислий аналіз нормативно-правових документів свідчить про те, що Україна обрала та впевнено крокує до комерціалізації вищої освіти. Кожна гілка влади зробила вагомий внесок у комерційну розбудову ВО. Примітно, що жоден нормативно-правовий документ, що регламентує ВО України, не містить визначення понять «ринку ПВО», або «ринку освітніх послуг». Характеризуючи державну політику України у галузі освіти і науки, Боголіб Т. піддає гострій критиці окремі положення державних програм у галузі освіти і науки, пропонує методи усунення недоліків і шляхи подолання кризових явищ [11, с. 25-32].

Вітчизняні вчені мають свою точку зору із цього приводу. Півтора десятка років тому Т. Оболенська наполягала, що «перехід до ринкових відносин в освіті вже конституюювався в суспільстві як факт і дедалі ширше охоплює практично всі ланки і сегменти освітньої системи» [9, с. 6]. Для І. Пасінович поява ринку ПВО є найпомітнішою зміною у системі ВО за роки незалежності. Ринком усе більше визначає цілі, завдання та організацію освіти. Характеристиками ринку вона вважає лібералізацію попиту, пропозиції, ціноутворення, а також розширення споживчого попиту [12, с. 10, 11].

Патора Р. визнає ринок освіти як систему відносин суб'єктів освітнього простору для досягнення певного рівня освіти, здійснення навчання впродовж усього життя з метою всебічного розвитку особистості, розкриття її талантів, здібностей, збагачення інтелектуального, творчого, культурного потенціалів особи та нації загалом [10, с. 30]. Цимбал Л. трактує категорію «ринком освітніх послуг» як сукупність економічних взаємовідносин, що складаються між різнорівневими суб'єктами з приводу купівлі-продажу освітніх послуг [13, с. 7]. Карпюк О. кваліфікує «ринком освітніх послуг» як поняття, яке згідно з домінуючим у сучасних дослідженнях підходом класичної економічної теорії розглядається як «система економічних відносин або безпосередньо сама сфера, де відбуваються дані відносини з приводу виробництва та реалізації освітніх послуг» [15, с. 4]. Незалежно від того, чи це категорія або поняття, зміст дефініції збігається з енциклопедичним визначенням категорії «ринком» як сукупності економічних відносин суб'єктів з організації та купівлі-продажу товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва [27,

с. 235]. Карпюк О. також наводить аутентичне визначення поняття, що свідчить про продовження пошуку змісту, що повною мірою відображає реальність ринку освітніх послуг [15, с. 4]. Змістове навантаження поняття трансформується залежно вибраного підходу, наприклад маркетингового [14]. Беручи до уваги вимоги інтервальної логіки, як вихідний обрано підхід класичної економічної теорії, згідно з яким поняття «ринку послуг вищої освіти» – це сукупність економічних відносин суб'єктів, чії інтереси реалізуються при наданні та споживанні послуг ВНЗ та інших установ СВО.

Отже, українські науковці одноставно стверджують, що товарно-грошові відносини стали базовими у СВО. Існують різні ринкові моделі ВО, що потребує з'ясування моделі, яка використовується в управлінні вітчизняною СВО.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Вищевикладене дозволяє зробити такі висновки. По-перше, незалежно від уподобань чи антипатій до ринкових відносин, західні фахівці єдині у думці, що до сьогодні ринковому механізму у СВО немає гідної заміни, а значить, суспільство та інші зацікавлені суб'єкти повинні знаходити підходи, створювати умови, будувати інструментарій, які дозволять ефективно використовувати механізм на благо всіх і кожного. Українські фахівці визнають наявність ринкових відносин у вітчизняній СВО. Їх погляди вирізняє академічність, що виявляється у прагненні досконало розібратися в суті питання. Такий підхід цілком очевидний, оскільки на відміну від західних колег, сучасне покоління вітчизняних освітян брало безпосередню участь у реформуванні освітньої парадигми.

По-друге, соціальні потрясіння у країнах Заходу не торкнулися ринкового механізму у СВО. Тому сучасна західна ВО зберегла і примножує кращі академічні традиції, модернізуючи при цьому ринковий механізм відповідно до викликів сьогодення. В Україні, навпаки, протягом кількох поколінь планово-командна економіка знищила історичну пам'ять щодо ринкових відносин у СВО. Держава у порівняно короткий термін реформувала нормативно-правову базу ВО згідно із сучасними ринковими умовами господарювання. Однак неможливо миттєво перебудувати свідомість, у прискореному темпі виховати підприємницьку культуру і теоретично набути комерційних навичок.

По-третє, вибір інтервальної логіки як підґрунтя доказу достовірності реконструкції основних рис ринкових відносин у СВО дозволив використати абстракції формальної логіки для тлумачення ідентичності та відмінностей у розумінні ринкових відносин в українській і зарубіжних СВО як логічної посилки визначення координат української ВО щодо загальноприйнятих освітніх моделей.

Список літератури: 1. Бок Д. Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования / Д. Бок ; [пер. с англ. С. Карпа]. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. –

224 с. 2. Кларк Б. Р. Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформирования / Б. Р. Кларк // [пер. с англ. А. Смирнова]. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 240 с. 3. Неборский Е. Экономика образования США: университеты и капитализация : монография / Е. Неборский. – Saarbrücken : LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2012. – 70 с. 4. Geiger Roger L. Knowledge and money: research universities and the paradox of the marketplace / Roger L. Geiger. – Stanford : Stanford University Press, 2004. – 321 p. 5. Urbano D. Entrepreneurial Universities: Socioeconomic Impacts of Academic Entrepreneurship in a European Region / D. Urbano, M. Guerrero // Economic Development Quarterly. – 2013. – 27(1). – P. 40 - 55. 6. Квік М. Університет і держава: вивчення глобальних трансформацій / М. Квік ; [пер. з англ. Т. Цимбала]. – К. : Таксон, 2009. – 380 с. 7. Hussey T. The trouble with higher education: a critical examination of our universities / T. Hussey, P. Smith. – New York and London : Routledge, 2010. – 153 p. 8. Нуссбаум М. Не ради прибыли: зачем демократии нужны гуманитарные науки / М. Нуссбаум ; [пер. с англ. М. Бендет ; под науч. ред. А. Смирнова]. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 192 с. 9. Оболенська Т. Е. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т. Е. Оболенська. – К. : Вид-во КНЕУ, 2001. – 208 с. 10. Патора Р. Ринок освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни / Р. Патора. – Львів : Нац. ун-т Львів. політехніка, 2002. – 336 с. 11. Боголіб Т. М. Роль освіти і науки у постіндустріальному розвитку України : монографія / Т. М. Боголіб – Київ : Корпорація, 2010. – 408 с. 12. Пасінович І. І. Державне регулювання вищої освіти в умовах ринкових відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І. І. Пасінович. – Л., 2009. – 20 с. 13. Цимбал Л. І. Особливості регулювання ринку освітніх послуг в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Л. І. Цимбал. – Чернігів, 2010. – 20 с. 14. Гончаров С. Маркетингові дослідження ринку вищої освіти в Україні / С. Гончаров, О. Бордоженко, Н. Бордоженко // Нова пед. думка. – 2012. – № 1. – С. 180 - 187. 15. Карпюк О. А. Організаційно-економічні засади формування та розвитку ринку освітніх послуг (регіональний аспект) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О. А. Карпюк. – Чернігів, 2011. – 20 с. 16. Новосёлов М. М. Логика абстракций (методологический анализ) / М. М. Новосёлов. – М. : ИФРАН, 2003. – Ч. 2. – 155 с. 17. Шапчиц П. А. Интервальная временная логика и грамматические времена : автореф. дис. на соискание учёной степени канд. философ. наук : 09.00.07 спец. «Логика» / П. А. Шапчиц. – С. Пб., 2010. – 170 с. 18. A history of the university in Europe. Vol. 1. Universities in the Middle Ages / [W. Rüegg, J. Verger, P. Nardi and other] ; Editor Hilde de Ridder-Symoens. – Cambridge : Cambridge University Press, 2003. – 536 p. 19. A History of the University in Europe. Volume 2. Universities in Early Modern Europe (1500-1800) / [W. Rüegg, W. Frijhoff, N. Hammerstein and other] ; Editor Hilde de Ridder-Symoens. – Cambridge : Cambridge University Press, 2003. – 720 p. 20. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 № 1060-ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР. –1991. – № 34. – ст. 451. 21. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – ст. 134. 22. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37 - 38. – ст. 2004. 23. Указ Президента України «Про Національну доктрину розвитку освіти» від 17.04.2002 № 347/2002 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 16. – ст. 860. 24. Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» від 25.06.2013 № 344/2013 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 50. – ст. 1783. 25. Постанова КМ України «Про Державну національну програму «Освіта» («Україна ХХІ століття») від 03.11.1993 № 896 / відп. за вип. С. С. Павловський. – К. : Райдуга, 1994. – 63 с. 26. Постанова КМ України «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності» від 27.08. 2010 № 796 // Офіційний вісник України. –

2010. – № 67. – ст. 2410. **27.** Економічна енциклопедія : у 3 т. / відп. ред. С.В.Мочерний. – К. : Видавничий центр Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.

Bibliography (transliterated): 1. Bok D. Universitety v usloviyah rynku. Komercializatsiya vysshego obrazovaniya / D. Bok ; [per. s angl. S. Karpa]. – M. : Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki, 2012. – 224 s. **2.** Klark B. R. Sozdanie predprinimatelskih universitetov: organizatsionnye napravleniya transformirovaniya / B. R. Klark // [per. s angl. A. Smirnova]. – M. : Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki, 2011. – 240 s. **3.** Neborskiy E. Ekonomika obrazovaniya SShA: universitety i kapitalizatsiya : monografiya / E. Neborskiy. – Saarbrücken : LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2012. – 70 c. **4.** Geiger Roger L. Knowledge and money: research universities and the paradox of the marketplace / Roger L. Geiger. – Stanford : Stanford University Press, 2004. – 321 p. **5.** Urbano D. Entrepreneurial Universities: Socioeconomic Impacts of Academic Entrepreneurship in a European Region / D. Urbano, M. Guerrero // Economic Development Quarterly. – 2013. – 27(1). – P. 40 - 55. **6.** Kviiek M. Universitet i derzhava: vyvchennia global'nykh transformatsii / M. Kviiek ; [per. z angl. T. Cymbala]. – K. : Takson, 2009. – 380 s. **7.** Hussey T. The trouble with higher education: a critical examination of our universities / T. Hussey, P. Smith. – New York and London : Routledge, 2010. – 153 p. **8.** Nussbaum M. Ne radi prybyli: zachem demokratiі nuzhny gumanitarnye nauki / M. Nussbaum ; [per. s angl. M. Bendet ; pod nauch. red. A. Smirnova]. – M. : Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki, 2014. – 192 s. **9.** Obolenska T. Ye. Marketyng osvıtnıkh poslug: vıchyznyani i zarubızhnyi dosvid / T. Ye. Obolenska. – K. : Vyd-vo KNEU, 2001. – 208 s. **10.** Patora R. Rynok osvıty v systemi kadrovogo zabezpechennia strategichnogo rozvytku krainy / R. Patora. – Lviv : Nats. un-t Lviv. politexnika, 2002. – 336 c. **11.** Bogolib T. M. Rol osvıty i nauky u postindustrialnomu rozvytku Ukrayiny : monografiya / T. M. Bogolib – Kyiv : Korporatsiia, 2010. – 408 s. **12.** Pasinovykh I. I. Derzhavne reguliuvannia vyshhoi osvıty v umovax rynkovykh vidnosyn : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.03 «Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym gospodarstvom» / I. I. Pasinovykh. – L., 2009. – 20 s. **13.** Cymbal L. I. Osoblyvosti reguliuvannia rynku osvıtnıkh poslug v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.00.03 «Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym gospodarstvom» / L. I. Cymbal. – Chernigiv, 2010. – 20 s. **14.** Goncharov S. Marketyngovi

doslidzhennia rynku vyshchoi osvıty v Ukraini / S. Goncharov, O. Bordiuzhenko, N. Bordiuzhenko // Nova ped. dumka. – 2012. – № 1. – S. 180 - 187. **15.** Karpiuk O. A. Organizaciino-ekonomichni zasady formuvannia ta rozvytku rynku osvıtnıkh poslug (regional'nyj aspekt) : avtoref. dy's. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 «Rozvytok produktyvnykh syl i regionalna ekonomika» / O. A. Karpiuk. – Chernigiv, 2011. – 20 s. **16.** Novoselov M. M. Logika abstrakcii (metodologichnyy analiz) / M. M. Novoselov. – M. : IFRAN, 2003. – Ch. 2. – 155 s. **17.** Shapchits P. A. Intervalnaya vremennaya logika i grammaticheskie vremena : avtoref. dis. na soiskanie uchenoj stepeni kand. filosof. nauk : 09.00.07 spec. «Logika» / P. A. Shapchits. – S. P., 2010. – 170 s. **18.** A history of the university in Europe. Vol. 1. Universities in the Middle Ages / [W. Rüegg, J. Verger, P. Nardi and other] ; Editor Hilde de Ridder-Symoens. – Cambridge : Cambridge University Press, 2003. – 536 p. **19.** A History of the University in Europe. Volume 2. Universities in Early Modern Europe (1500-1800) / [W. Rüegg, W. Frijhoff, N. Hammerstein and other] ; Editor Hilde de Ridder-Symoens. – Cambridge : Cambridge University Press, 2003. – 720 p. **20.** Zakon Ukrainy «Pro osvıtu» vid 23.05.1991 № 1060-XII // Vidomosti Verhovnoi Rady URSR. – 1991. – № 34. – st. 451. **21.** Zakon Ukrainy «Pro vyshu osvıtu» vid 17.01.2002 № 2984-III // Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrainy. – 2002. – № 20. – st. 134. **22.** Zakon Ukrainy «Pro vyshu osvıtu» vid 01.07.2014 № 1556-VII // Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrainy. – 2014. – № 37 - 38. – st. 2004. **23.** Ukaz Prezidenta Ukrayiny «Pro Nacionalnu doktrynu rozvytku osvıty» vid 17.04.2002 № 347/2002 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2002. – № 16. – st. 860. **24.** Ukaz Prezidenta Ukrainy «Pro Natsionalnu strategiiu rozvytku osvıty v Ukraini na period do 2021 roku» vid 25.06.2013 № 344/2013 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2013. – № 50. – st. 1783. **25.** Postanova KM Ukrainy «Pro Derzhavnu nacionalnu programu «Osvıta» («Ukraina XXI stolittia») vid 03.11.1993 № 896 / vidp. za vyp. S. S. Pavlovskiy. – K. : Raiduga, 1994. – 63 s. **26.** Postanova KM Ukrainy «Pro zatverdzhennia pereliku platnykh poslug, yaki mozht nadavatysia navchalnymy zakladamy, inshymy ustanovamy ta zakladamy systemy osvıty, shcho nalezhath do derzhavnoi i komunalnoi form vlasnosti» vid 27.08. 2010 № 796 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2010. – № 67. – st. 2410. **27.** Ekonomichna encyklopediia : u 3 t. / vidp. red. S. V. Mocherniy. – K. : Vydavnychiy centr Akademiia, 2002. – T. 3. – 952 s.

Надійшла (received) 21.05.2015

Загірняк Денис Михайлович - кандидат економічних наук, доцент, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, доцент кафедри фінанси і кредит; тел.: (050) 656-52-40; e-mail: deniszagirnyak@rambler.ru

Zagirniak Denis Mykhailovych - Philosopher Doctor (Econ.), associate professor, Kremenchug Mykhailo Ostrogradskiy National University, Associate Professor of Finance and Credit Department; tel.: (050) 656-52-40; e-mail: deniszagirnyak@rambler.ru

Крат Олег Адольфович – доктор економічних наук, професор, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, професор з покладанням обов'язків завідуючого кафедри маркетингу; тел.: (050) 328-99-88; e-mail: secr@kdu.edu.ua

Kratt Oleg Adolfovich - Doctor of Sciences (Econ.), Professor, Kremenchug Mykhailo Ostrogradskiy National University, Professor of laying the duties of the Head of Department of Marketing; tel.: (050) 328-99-88; e-mail: secr@kdu.edu.ua

О. О. ЛЯХОВЕЦЬ

ПРОБЛЕМИ ВИМІРЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто теоретичні та методологічні питання визначення інституційної ефективності економіки. Проаналізовано основні підходи до обчислення інституційної ефективності, а саме: методи трансакційних витрат, рейтингових показників, операційного індикатора, аналізу показників інституційних секторів економіки тощо. Найбільшого поширення в сучасних дослідженнях знаходять індикатори, розроблені авторитетними міжнародними організаціями. Виявлено, що показники носять переважно суб'єктивний характер як за джерелами інформації, так і за експертними поглядами.

Ключові слова: інституційна ефективність, якість інститутів, трансакційні витрати, інституційні індикатори, методичні підходи.

Вступ. Широко визнаним є той факт, що інститути відіграють важливу роль в економічному розвитку. Надійні інститути є передумовою легкого заснування та швидкого розвитку бізнесу, зростання обсягів виробництва, процвітання торгівлі, покращення конкуренції та підвищення ефективності всього ринкового механізму. В цілому, вони забезпечують суттєве зниження трансакційних витрат в економіці.

Сутнісний зміст інститутів проявляється через інституційний механізм, який передбачає реалізацію впливу інститутів на стан економіки через політичні та економічні канали. Якість такого впливу обумовлює інституційну ефективність економіки держави.

Під «інституційною ефективністю» або «ефективністю інституційного механізму» загалом розуміється якість інститутів [12, 22], одним з проявів якої є оптимальність структури правомочностей в даній конкретній ситуації, яка призводить до зниження витрат і рівня трансакційних витрат [3, с. 66]. Відповідно до еволюційної теорії, ефективна еволюція інституційної системи можлива лише тоді, коли соціальні організації, що діють в рамках цієї інституціональної системи, володіють свободою створення нових інституціональних практик всередині організації. Така закономірність являє собою принцип інституційної автономії [5, с. 45].

Інституційна система країни в цілому складається з двох категорій інститутів – економічних та політичних. Економічні являють собою сукупність прав власності та контрактних прав. Політичні інститути визначають структуру держави як політичний процес. Обидва типи інститутів проходять три стадії життєдіяльності – формування, зрілості та руйнування. Як правило, відрізнити одну стадію від іншої дозволяє оцінка динаміки трансакційних витрат. Якщо спостерігається стійка тенденція до зниження трансакційних витрат на деякому часовому інтервалі, то це, як правило, символізує стадію зрілості інституту. Проте у випадку латентно неефективного інституту даний критерій «не спрацьовує», оскільки зростання трансакційних витрат спостерігається і на стадії зрілості. Тож виникає питання, яким чином слід вимірювати ступінь ефективності інститутів, оскільки це впливає на оцінку рівня розвитку країни,

інвестиційні рішення, планування економічних реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інституційної ефективності економіки у вітчизняних наукових колах ще не набуло значного поширення, про що свідчить невелика низка праць українських вчених. В той же час і серед іноземних джерел можна знайти небагато досліджень. Це пояснюється нерозробленістю методології оцінки інституційної ефективності, відсутністю відповідної статистичної бази й ендогенністю самих інститутів в державі.

До кола вітчизняних та зарубіжних учених, які вивчали проблеми інституційної ефективності, відносяться Борнер С., Ванг М., Воробйов В.А., Вотапкова І., Данько М.С., Істомін С.В., Коллінз Б.М., Кристиневиц С.А., Лім І.І., Норт Д., Чан С.К., Чоуза Й.П., Ющак Ж.М. тощо.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Проблематика оцінки інституційної ефективності ще не набула значного поширення в наукових роботах і найчастіше зводиться до оцінки впливу якості інститутів на економічне зростання або розвиток, також відомі деякі роботи теоретичного аналізу сутності економічної ефективності інститутів [7], в яких піднімається питання взагалі про суперечливість твердження про те, що інститути володіють деякою ефективністю, яку можна виміряти.

На наш погляд, інституційна ефективність сама по собі здатна визначати рівень добробуту економічних агентів, що діють в економіці, обумовлює стартові позиції країни в розробці соціально-економічних стратегій розвитку, а також може стати засобом для довгострокового моніторингу за трансформаційними змінами в економіці.

Мета статті. Метою статті є виявлення основних методологічних напрямів оцінки інституційної ефективності національної економіки та визначення меж їх застосування для аналізу.

Виклад основного матеріалу. Оцінка інституційної ефективності виступає багатоаспектною задачею дослідження рівня соціально-економічного та політичного розвитку національних економік. Ряд учених проводить таку оцінку шляхом аналізу емпіричних даних з метою виявлення ступеня зрілості інституційного середовища, при цьому найчастіше

економічні і політичні інститути поєднуються і представляються як «політична нестабільність» або «гарний уряд» тощо. Інші дослідники [12] застосовують підхід, відповідно до якого політичні інститути визначають процес створення та функціонування нових інститутів, що пов'язано із трансакційними витратами, а економічні інститути є продуктом такого процесу. Ефективні інститути в цьому процесі розвиваються і використовуються завжди не в повній мірі через існування трансакційних витрат.

Серед чинників якості інститутів зазвичай називаються й такі як:

1) сила влади або прихильність держави – чи здатна держава забезпечити сприятливі інституціональні передумови;

2) культурні фактори, що включають релігійні вірування та традиції законотворення. Загалом, держава з ефективними політичними інститутами може розвинути міцне інституційне середовище незважаючи на характер таких культурних передумов (позитивний чи негативний). Більш того, конструктивізм, що міститься в релігії чи законодавчих системах, може мати позитивний вплив на інститути;

3) нерівність у суспільстві може впливати на якість інститутів через економічні або політичні канали, останні при цьому є більш важливими. Суспільства з більшою нерівністю доходів мають значнішу ренто-орієнтовану поведінку, ніж суспільства з меншою нерівністю, оскільки ринкова діяльність в них менш перспективна, ніж пошук ренти. Згідно з теорією медіанного виборця у демократичних суспільствах, де частка бідного населення є найбільшою, перерозподіл коштів має більш широкий масштаб;

4) соціальна відкритість – можливість мігрувати, наявність вільної преси тощо – є запорукою розвитку демократії у суспільстві, яка, у свою чергу, сприяє створенню більш якісних ринкових інститутів.

Вимірювання інституційної ефективності та впливу вказаних вище факторів, які характеризують соціально-економічний потенціал держави та конгруентність інституційного середовища, пов'язане з певними методологічними проблемами. Зокрема, сучасна статистична методологія, стандарти бухгалтерського обліку не дозволяють точно оцінити розмір трансакційних витрат в економіці (як правило, в дослідженнях мають місце лише непрямі розрахунки [8, 23]), не кажучи про їх оцінку для окремо взятого інституту.

Використання методу експертних оцінок та статистичних методик, як зазначають Алонсо Х.А. та Гарсімартін К. [11], також має ряд недоліків. Зокрема, для обчислення окремих індикаторів інституційної якості використовуються суб'єктивні судження менеджерів компаній, державних діячів та науковців, і вибірка не завжди є репрезентативною. Крім того, оціночні судження, як правило, не завжди чітко детерміновані. Наприклад, якість інститутів часто пов'язується із гнучкістю ринку, яка іманентно сполучена з ризиком, таким чином залишається осторонь така потенційна соціальна цінність як неприйняття ризику. Деякі дослідження будуються на припущеннях, що інституційна система в трансформаційній економіці є повністю завершеною [14, с. 7], що не завжди відповідає дійсності.

Часто індикатори інституційної ефективності не диференціюються для цілей оцінки інститутів або оцінки якості політики. В разі створення інтегральних показників метод агрегування його складових не завжди досконалий. Ще одним проблемним питанням виступає відмінність у змісті та якості статистичних даних по різних країнах.

Узагальнені методичні підходи до оцінки інституційної ефективності проаналізовано в табл. 1.

Таблиця 1 - Методичні підходи до вимірювання інституційної ефективності

№ зп	Теоретична база	Сутність підходу	Зміст методики
1.	Теорія трансакційних витрат	Зростання ефективності інституту обумовлене зниженням трансакційних витрат	Зведення та агрегування витрат, що включаються до трансакційних, обчислення їх частки у загальних витратах суб'єктів господарювання або у ВВП
2.	Теорія життєвого циклу інституту з позиції концепції інституційних провалів	Зростання ефективності інституту зумовлює збільшення кількості агентів, що його використовують, на певному часовому відрізку	Індексний метод, розрахунок відносних величин оснащеності людського капіталу та його величини за відсутності інституційного провалу
3.	Теорія статистики, теорія операційного визначення	Обчислення сумарного рейтингу країни за групою статистичних показників. Більший сумарний рейтинг країни свідчить про вищий рівень інституційної ефективності	Методика порівняльної рейтингової оцінки з метою встановлення для кожної окремої країни та порівняння рейтингових значень
4.	Інституційна теорія, теорія статистики	Розрахунок операційного індикатора інституційної системи, що ґрунтується на оцінці частки тіньової економіки в країні. Перевищення індикатором середнього по країнах ОЕСР значення свідчить про високу ефективність інститутів	Індексний метод, що передбачає розрахунок зваженого операційного індикатора інституційної системи
5.	Інституційна теорія, маржиналістські теорії, теорія статистики	Критерієм ефективності інституційного механізму виступає рівень добробуту суб'єктів трансформаційної економіки, який індивіди прагнуть максимізувати	Аналіз показників національних рахунків за інституційними секторами у структурі та динаміці

Джерело: складено автором на основі досліджень [1, 3, 6, 8, 9, 14]

Вимірювання інституційної ефективності за розміром трансакційних витрат постульовано в роботі Д.Норта «Розуміння процесу економічних змін» [4], втім з точки зору емпіричних досліджень такий підхід має ряд недоліків. Зокрема, на сьогодні існують різні погляди щодо складу трансакційних витрат [15, 19, 23, 25], процесів формування трансакційних витрат, специфіка яких враховується при вивченні окремих секторів економіки – грошового/фінансового, трансакційного, неринкового, і навіть в розрізі напрямів економічної науки – екологічної економіки, інституційної економіки, економіки ідентичності [23],

що в свою чергу перешкоджає розробці єдиної методики обчислення таких витрат як на макро-, так і на мікрорівні [2, 9]. Економісти Б. Колінз та Ф. Фабоцці [15, с. 30] додають до цього переліку також і неможливість обрання рівнів та одиниць вимірювання, які б дозволили здійснювати порівняльну оцінку таких складових трансакційних витрат, як витрати на виконання проектів (*executive costs*) та альтернативні витрати (*opportunity costs*).

Узагальнення методів вимірювання трансакційних витрат представлено на рис. 1.



Рис. 1 - Узагальнення методів вимірювання трансакційних витрат

Джерело: складено автором за [19].

Дослідники [19] констатують, що усі з наведених методів недосконалі та не дозволяють здійснити точну оцінку трансакційних витрат в економіці.

Методами збору інформації про трансакційні витрати є опитування підприємств, облік офіційних витрат на проходження певних процедур, агрегування інформації з прайс-листів підприємств трансакційного сектору тощо. Аналіз такої інформації є надто трудозатратним аби підприємства витрачали ресурси на визначення точного розміру витрат на трансакційні цілі в своїй діяльності, проте багато з них спроможні оцінити їх приблизно.

Досліджуючи інституційний вплив на людський капітал, Воробйов В.А. та Кристиневиц С.А. [1, с. 46] пропонують замість трансакційних витрат інший критерій для визначення фази розвитку інституту, яким виступає кількість економічних агентів, що використовує даний інститут на певному часовому відрізку. Такий підхід дозволяє діагностувати латентно неефективні формальні інститути на стадії їх формування – про це буде свідчити мінімально низька кількість агентів, що його використовують. У методиці важливу роль відіграє діагностування інституційного провалу, який кількісно являє собою величину невикористання потенціалу інституційної системи для розвитку людського капіталу. Чим вона менша, тим вище інституційна ефективність. Розрахунки за методикою ґрунтуються на таких індикаторах, як

індекс розвитку людського потенціалу (*HDI*), індекс економічної свободи (*IEF*), індекс економіки знань (*KEI*), що публікуються відповідно ООН, Фондом Heritage та Світовим банком. Дана методика порівняно з кількісною оцінкою трансакційних витрат дозволяє розширити прикладну функцію неінституціональної теорії, а саме – надати конкретні обчислення інституційної ефективності економічної системи. Втім, вона орієнтована лише на оцінку інституційної ефективності розвитку людського капіталу, не зосереджуючись на інших ключових сферах економіки – реальному секторі, фінансових ринках тощо та їх інституційному забезпеченні.

Одним з популярних підходів до оцінювання інституційної ефективності в останнє десятиліття стає використання розроблених міжнародними організаціями індикаторів стану інституційного забезпечення, які є порівняними для різних країн світу та дозволяють створювати великі масиви статистичних даних з метою підвищення об'єктивності результатів досліджень. Як правило, вони ґрунтуються на абсолютних та відносних іменованих величинах, отриманих внаслідок статистичного спостереження (опитування, аналіз національної статистики тощо), подальше агрегування яких дає можливість визначити рейтинг країни серед країн світу або регіону (див. табл. 2).

Таблиця 2 – Перелік деяких індикаторів рівня інституційного забезпечення економіки

Назва індикатора/групи індикаторів	Спосіб вимірювання
The World Bank	
1. Ведення бізнесу (реєстрація підприємства; отримання дозволів на будівництво; підключення до системи енергозабезпечення; реєстрація власності; отримання кредиту; захист меншоритарних акціонерів; оподаткування; міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблеми неплатоспроможності)	Опитування експертів з питань процедур, часу, витрат та інших параметрів індикатора, аналіз законодавства. З метою уніфікації структури індикаторів на об'єкти дослідження накладаються певні обмеження. Наприклад, для аналізу легкості реєстрації підприємств до уваги беруться, як правило, товариства з обмеженою відповідальністю.
2. Світові показники урядування (голосування та звітність; політична стабільність та відсутність насильства / тероризму; ефективність уряду; якість регуляторної політики; верховенство права)	Ґрунтується на даних, отриманих на основі власних досліджень та від інших міжнародних урядових та неурядових організацій (наприклад, ЄБРР, Freedom House, Всесвітній Економічний Форум тощо). Методологія вимірювання передбачає 3 етапи: 1) узагальнення даних по 6 основних індикаторах; 2) початкове оцінювання даних по шкалі 0-1; 3) використання моделі з неспостережуваними компонентами (UCM) для побудови середнього зваженого індивідуальних індикаторів
Freedom House	
3. Розвиток демократії (виборчий процес; громадянське суспільство; незалежність медіа; національне демократичне урядування; місцеве демократичне урядування; незалежність судової системи; корупція)	Джерелами інформації для рейтингів є дані урядових звітів, інформація від недержавних організацій, міжнародних та інших організацій, місцевих газет та журналів, офіційна статистика. Рейтингові показники формуються на основі консенсусу Freedom House, її наукових консультантів та авторів звіту. Оцінка рівня розвитку демократії являє собою середнє з рейтингів по 7 індикаторах. Попередня оцінка за шкалою 1-7 балів по кожній країні здійснюється авторами звітів з відповідних країн, надалі оцінка переглядається експертами і в разі необхідності коригується. В результаті Академічна консультативна рада Freedom House обговорює та оцінює усі рейтинги. Автори звітів мають можливість оскаржити рішення ради, якщо оцінка відрізняється від оригіналу більше, ніж на 0.5 пунктів.
4. Індекс свободи (політичні права; громадянські свободи)	Джерелами інформації є наукові дослідження, газетні статті, звіти неурядових організацій та особисті професійні контакти аналітиків, що готують проєкт звіту та здійснюють попередню оцінку індексу свободи. Оцінювання складових індексу свободи – політичних прав та громадянських свобод здійснюється на основі відповідно 10 та 15 індикаторів за шкалою 0-4 бали. Фінальні результати оцінювання є результатом консенсусу аналітиків, консультантів та співробітників організації. Одним з головних принципів є забезпечення порівнянності оцінки поточного року з попередніми роками.
Transparency International	
5. Індекс сприйняття корупції	Дані походять від різних джерел інформації, що відповідають ряду критеріїв, зокрема, кількісно вимірювати сприйняття корупції в органах державної влади, засновуватися на надійній та достовірній методології, що оцінює та ранжує різні країни за єдиною шкалою, складатися надійними організаціями тощо. Отримані кількісні показники підлягають стандартизації за допомогою обчислення нормованих відхилень та їх усереднення. В результаті отримані дані оцінюються за шкалою 0-100 балів. З метою забезпечення вірогідності даних обчислюються середня квадратична похибка та довірчий інтервал.
European Bank for Reconstruction and Development	
6. Загальні індикатори перехідного періоду (приватизація великих підприємств, приватизація малих підприємств, реструктуризація урядування та підприємств,	Оцінка індикаторів здійснюється у балах і відображає виключно точку зору фахівців ЄБРР. Оцінка здійснюється за шкалою 1-4+, де 1 – централізована планова економіка, 4+ - стандарт індустріально

лібералізація цін, торгівельна та валютна система, політика регулювання конкуренції, банківська реформа та лібералізація відсоткових ставок, ринок цінних паперів та небанківські фінансові установи)	розвинутої ринкової економіки. Застосовується метод експертних оцінок.
7. Ділове середовище та обстеження розвитку підприємств (політична нестабільність, корупція, неформальний сектор, доступ до фінансів, адміністрування податків, ринок землі, енергопостачання, транспорт, навички робочої сили, злочинність, суди, трудове законодавство, митниця і торгівля, телекомунікації, ліцензування підприємств)	Джерелом інформації слугує обстеження підприємств приватного сектору шляхом опитування власників та топ-менеджерів підприємств. Вибірка здійснюється випадковим способом. Оцінки здійснюються для гіпотетичної «середньої фірми» по кожному індикатору за шкалою 0-5 балів. Більш високий бал свідчить про слабкість відповідного індикатора ділового середовища.
The Heritage Foundation	
8. Індекс економічної свободи (верховенство права, обмеження державної влади, ефективність регулювання, відкриті ринки)	Джерелами інформації виступають результати досліджень інших міжнародних організацій, звіти урядових установ. Кожен індикатор вимірюється за шкалою 0-100 балів. Загальна оцінка здійснюється шляхом усереднення усіх показників з рівними вагами.
The PRS Group	
9. Керівництво з міжнародного ризику країни	Джерелами інформації виступає офіційна статистика по розвитку країн, оціночні судження експертів тощо. Рейтингова оцінка ґрунтується на 22 двох індикаторах, об'єднаних у три групи: політичний, фінансовий та економічний ризик. Кожна група ризиків оцінюється відповідно у 100 балів та по 50 балів максимально методом експертних оцінок. Композитний індекс коливається від 0 до 100 балів і обчислюється шляхом усереднення групових показників. Методологія обчислення індексу побудована таким чином, щоб користувач сам міг модифікувати його для конкретних цілей.

Джерела: Doing Business, The World Bank (<http://www.doingbusiness.org>); Worldwide Governance Indicators, The World Bank (<http://www.govindicators.org>); Freedom House (freedomhouse.org); Transparency International (www.transparency.org); European Bank for Reconstruction and Development (www.ebrd.com); BEEPS, European Bank for Reconstruction and Development (ebrd-beeps.com); The Heritage Foundation (www.heritage.org), The PRS Group (www.prsgroup.com)

Зазначені в табл. 2 показники інституційної ефективності є альтернативними або взаємодоповнюючими, що дозволяє підвищити об'єктивність відображення ними реального стану якості інститутів зважаючи на те, що первинним їх джерелом найчастіше є судження респондентів та експертів, за що вони піддаються критиці з боку дослідників [14]. Однак, більшість індексів, особливо тих, що оцінюють політичні складові інституційного механізму, вимірюється по бальній шкалі від 0 до 10, що не дозволяє в повній мірі відображати особливості прояву тих чи інших інститутів в різних країнах, серед яких варто назвати підзвітність та відповідальність влади, рівність, громадянські права тощо, і які можуть значно впливати на сукупну інституційну ефективність. Не враховуються також і факти дискримінації за гендерною, расовою або територіальною ознакою у виборчому процесі (прикладом є індекс Polity IV – тип політичного режиму в країні), ігнорування рівня децентралізації влади. Іншою проблемою є те, що для характеристики одного й того ж типу інститутів може бути використано декілька індикаторів. В такому випадку при емпіричній перевірці впливу інститутів на економічне зростання за допомогою економетричних кількості регресорів може бути більшою за кількість спостережень, часто наявна мультиколінеарність.

Спроби створити синтетичні індикатори якості інститутів реалізовані також в ряді окремих економічних досліджень. Борнер С. [12] для оцінювання якості економічних інститутів країн світу з 1982 по 1998 рр. застосовує середньозважене головних компонент з таких показників, як обороти на чорному ринку, темп девальвації валюти, гроші на здійснення контрактів, міжнародний показник ризику країни та показник ризику дефолту країни. Синтетичні індикатори якості інститутів надалі застосовуються в наукових дослідженнях [12, 22] з метою моделювання економічного розвитку та зростання. Способи дослідити інституційну ефективність, проявом якої може бути вплив інститутів на економічний розвиток країн, демонструють різноманітність критеріїв, які беруться за основу при визначенні спільних рис інституційних систем різних країн. Зокрема, в дослідженні [17, с. 6] проаналізовано ряд робіт, інструментами для аналізу в яких виступали соціально-історичні та географічні чинники. Наприклад, Мауро П. [20] використовував етнолінгвістичну класифікацію як інструмент аналізу корупції та бюрократичної ефективності. Асемоглу Д. [10] використав для оцінки розвитку інститутів показники смертності європейських поселенців. І ці обидва підходи стали основоположними при проведенні багатьох інших досліджень.

Створення «операційного індикатора» інституційної ефективності на основі ідеї російського економіста В.Л. Тамбовцева було здійснено Чоузою Х. та ін. [14]. Він враховує частку тіньової економіки та бартерного обміну у ВВП у країні і є альтернативою індикаторів Світового банку та ЄБРР. Пропонований операційний індикатор може приймати значення в діапазоні від 0 до 1, де 1 означає, що інститут є ефективним. «Операційний індикатор» обчислюється за припущення, що інституційна структура країни-лідера є завершеною, що дозволяє оцінювати даний показник для таких країн на рівні 1 балу і забезпечує порівнянність показника в інших країнах. В той же час індикатори в деяких трансформаційних країнах можуть навіть перевищувати значення 1, оскільки за базу порівняння береться середнє значення індикатора по країнах ОЕСР. Такі результати були отримані, наприклад, для Польщі та Литви у 2000 році. Даний підхід до оцінювання інституційної ефективності є дещо умовним, оскільки не враховує множини інституційних аспектів, що слабко або непрямо пов'язані із тіньовою економікою та бартерним обміном, у зв'язку з чим при моделюванні автори звертаються до індикаторів демократії та верховенства права, що обчислюються Світовим банком та ЄБРР.

У деяких роботах [13, 20] з метою охоплення ряду інститутів при оцінці ефективності інституційного механізму створюються агреговані (інтегральні) показники, які представляють собою просте або зважене середнє арифметичне із індикаторів, розроблених в звітах міжнародних організацій.

Теоретичною основою визначення ефективності інституційного механізму в роботі С.В. Істоміна [3] є маржиналістська теорія, відповідно до якої суб'єкти економіки максимізують рівень свого добробуту. Оцінка ефективності інститутів здійснюється ним в розрізі інституційних секторів на підставі таких кількісних показників:

- 1) темпи зростання сальдо первинних доходів інституційних секторів;
- 2) дохід від розміщення фінансових активів і нефінансових невикористаних матеріальних активів інституційними секторами;
- 3) частка інституційних секторів у формуванні валового національного доходу;
- 4) коефіцієнти демографії інституційних сегментів;
- 5) темпи зростання соціальних трансфертів.

За методикою С.В. Істоміна, оцінюється переважно тенденція зміни інституційної ефективності за допомогою аналізу динаміки кількісних показників. Так, зростання сальдо первинних доходів інституційних секторів та доходу від розміщення фінансових активів і нефінансових невикористаних матеріальних активів є свідченням покращення взаємодії між інституційними секторами, а також посилення процесу формування та розвитку інститутів, що сприяють ефективному розміщенню власності суб'єктів інституційних секторів. Зміна частки інституційних секторів у формуванні валового національного доходу демонструє ефективність

взаємодії в тому чи іншому секторі економіки, визначає, який сектор на період часу знаходиться у сприятливих для розвитку умовах. Коефіцієнти демографії (народжуваності та ліквідації організацій) відображають динаміку створення нових суб'єктів в інституційних сегментах, яка обумовлена санаційною функцією інституційного механізму. Темпи зростання соціальних трансфертів свідчать про дотримання принципу соціальної справедливості з боку інституційних секторів державного управління, корпорацій та некомерційних організацій. Порушення цього принципу призводить до зниження зацікавленості суб'єктів домашнього господарства до взаємодії з іншими суб'єктами інституційних секторів, а відтак – до зниження ефективності економіки.

Вказаний підхід поки що не знайшов поширення в інших дослідженнях, які б спиралися на інституційну ефективність як фактор соціально-економічного розвитку. Він має обмежене застосування при міжкраїнних порівняннях, оскільки існують особливості статистичної методології обчислення показників розвитку інституційних секторів економіки.

Висновки. Визначення інституційної ефективності економіки за єдиною методологією ускладнюється тим, що принципово неможливо кількісно виміряти параметри діяльності економічних та політичних інститутів, крім того вони є ендогенними. Це породжує різноманітність методичних підходів та результатів економічних досліджень. Вибір підходу обмежується характером статистичних даних, що є доступними в державних статистичних службах, суб'єктивністю суджень і навіть можливою упередженістю респондентів, відповіді яких є основою для обчислення індикаторів інституційної ефективності, а також парадигми, закладеної в розуміння сутності й складу інститутів. А найпоширеніший критерій ефективності, який закладений в той чи інший метод, передбачає звичайний порівняльний аналіз динаміки індикаторів та визначення деяких їх екстремальних величин на певному часовому відрізку. В цьому випадку можна говорити лише про збільшення або зменшення ефективності інституційного механізму.

Таким чином, зазначені методичні підходи до вимірювання інституційної ефективності найдоцільніше використовувати у комплексі, особливо коли мова йде про дослідження впливу якості інститутів на економічний розвиток, це зумовить меншу суперечливість результатів досліджень.

Список літератури: 1. Воробьев В.А. Институциональная эффективность развития человеческого капитала: измерение и направление повышения / В.А. Воробьев, С.А. Кристиневич // Белорусский экономический журнал. – 2012. – №1. – С. 44-51. 2. Данько М.С. Методологичні особливості оцінки рівня трансакційних витрат у науково-інноваційній сфері / М.С. Данько // Економіка і прогнозування: Науково-аналітичний журнал. – 2004. – №1. – С. 86-97. 3. Истомин С.В. Анализ эффективности институционального механизма России / С.В. Истомин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – №31(246). Экономика. Вып. 33. – С. 65-70. 4. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений [Текст] / Дуглас Норт. Пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики,

2010. – 256 с. – (Экономическая теория). 5. Сергеев В.М. Демократия как переговорный процесс / В.М. Сергеев // Моск. обществ. науч. фонд. – М.: Издат. центр науч. и учеб. программ, 1999. – 147 с. 6. Сухарев О.С. Проблемы эффективности в экономике (классическая и системная трактовка) / О.С. Сухарев // Журнал экономической теории. – 2009. - №2. – С. 104-116. 7. Ширяев И.М. Типологизация подходов к определению эффективности экономических институтов / И.М. Ширяев // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2014. – Том 6, №2. – С. 91-109. 8. Юшак Ж.М. Бухгалтерський облік і контроль трансакційних витрат: теорія і методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності) / Ж.М. Юшак. – Житомир, 2010. – 23 с. 9. Юшак Ж.М. Складові та оцінка трансакційних витрат / Ж.М. Юшак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. - №2 (17). – С. 400-405. 10. Acemoglu D. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation / Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. // American Economic Review. – 2001. – Vol. 91(5). – P. 1369-1401. 11. Alonso J.A. The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate / Jose Antonio Alonso, Carlos Garcimartin // Journal of International Development. – 2013. – Vol. 25 (2). – P. 206-226. 12. Borner S. Institutional Efficiency and Its Determinants. (The role of political factors in economic growth) / S. Borner, F. Bodmer, M. Kobler. – Paris, OECD Publications, 2004. – 100 p. 13. Chan S. K. Trade and Institutional Efficiency [Електронний ресурс] / Kenneth S. Chan, 2001. – Режим доступу: www.cb.cityu.edu.hk. 14. Chousa J.P. Assessing Institutional Efficiency, Growth and Integration [Електронний ресурс] / J.P. Chousa, H.A. Khan, D. Melikyan, A. Tamazian // CIRJE Discussion Papers. 2004. – 27 p. – Режим доступу: <http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/03research02dp.html>. 15. Collins В.М. A Methodology for Measuring Transaction Costs / Bruce M. Collins, Frank J. Fabozzi // Financial Analysts Journal. – 1991. – Mar/Apr; № 47, Vol. 2. – P. 27-36. 16. Doing Business: Measuring Business Regulations [Електронний ресурс] / World Bank Group. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>. 17. Fang Y. Do institutions matter? Estimating the effect of institutions on economic performance in China [Електронний ресурс] / Y. Fang, Y. Zhao // BOFIT Discussion Papers. – 2009. – №9. – 36 p. – Режим доступу: <http://www.bofi.fi/bofit>. 18. Lim J.J. Institutional and Structural Determinants of Investment Worldwide [Електронний ресурс] / The World Bank Development Economics Prospect Group, Policy Research Working Paper 6591, September 2013. – 32 p. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16042/WPS6591.pdf?sequence=1>. 19. Lv Zhengchao. Literatures Review on Transaction Costs Measurement Advances / Zhengchao Lv, Qin Liu, Pan Wang // Asian Social Science. – 2012. – Vol. 8, No. 12. – P. 127-132. 20. Mauro P. Corruption and Growth / P. Mauro // Quarterly Journal of Economics. – 1995. – August. – P. 681-712. 21. The PRS Group. International Country Risk Guide [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.prsgroup.com/about-us/our-two-methodologies/icrg>. 22. Votapkova J. Institutional efficiency of selected EU & OECD countries using DEA-like approach / J. Votapkova, M. Zak // Prague economic papers. – 2013. - №2. – P. 206-223. 23. Wang N. Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey [Електронний ресурс] / Ning Wang // Ronald Coase Institute, Working paper 2, 2003. – Режим доступу: <https://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>. 24. Worldwide Governance Indicators [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>. 25. Zylbersztajn D. Costs, Transactions and Transaction Costs (Are There Simple Answers for Complex Questions?) [Електронний ресурс] / Decio Zylbersztajn // Serie de working papers, Universidade de Sao Paulo, Working Paper №03/006, 2003. – 8 p. – Режим доступу: <http://www.ead.fea.usp.br/wpapers/2003/03-006.pdf>

Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal. No.1 (2012): 44-51. Print. 2. Danko, M.S. "Metodologichni osoblyvosti otsinky rivnja transktsiynnyh vytrat u naukovo-innovatsiynny sferi." *Ekonomika i prognozuvannya: Naukovo-analitychny zhurnal*. No.1 (2004): 86-97. Print. 3. Istomin, S.V. "Analiz effektivnosti institutsionalnogo mehanizma Rossii." *Vestnik Cheljbinskogo gosudarstvennogo universiteta*. No.31(246). *Ekonomika*. Vyp. 33 (2011): 65-70. Print. 4. North, D. *Ponimanie protsessa ekonomicheskoy izmeneniy*. Moscow: Izd. dom Gos. un-ta – Vysshney shkoly ekonomiky. 2010. Print. 5. Sergeev, V.M. *Demokratija kak peregovorny protsess*. Moscow: Izdat. tsentr nauch. i ucheb. program. 1999. Print. 6. Suharev, O.S. "Problemy effektivnosti v ekonomike (klassicheskaja i sistemnaja traktovka)." *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*. No.2 (2009): 104-116. Print. 7. Shirjaev, I.M. "Tipologizatsija podhodov k opredeleniu effektivnosti ekonomicheskikh institutov." *Journal of Institutional Studies (Zhurnal institutsionalnyh issledovaniy)*. Vol.6, No.2 (2014): C. 91-109. Print. 8. Uschak, Zh. M. *Buhgalterskiy oblik i control transktsiynnyh vytrat: teorija i metodyka. Avtoref. dys. na zdobuttija nauk. stupenja kand. ekon. nauk. Zhytomyr*, 2010. Print. 9. Uschak, Zh. M. "Skldovi ta otsinka transktsiynnyh vytrat." *Problemy teorii ta metodologii buhgalterskogo obliku, kontroly i analizu*. No.2 (17) (2010): 400-405. Print. 10. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review*. Vol. 91(5) (2001): 1369-1401. Print. 11. Alonso, J. A. and Garcimartin, C. "The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate." *Journal of International Development*. Vol. 25 (2) (2013): 206-226. Print. 12. Borner, S., Bodmer, F., Kobler, M. *Institutional Efficiency and Its Determinants. (The role of political factors in economic growth)*. Paris, OECD Publications. 2004. Print. 13. Chan, S. K. Trade and Institutional Efficiency. 2001. Web. 17 July 2015 <<http://www.cb.cityu.edu.hk>>. 14. Chousa, J.P., Khan, H.A., Melikyan, D., and Tamazian, A. Assessing Institutional Efficiency, Growth and Integration. *CIRJE Discussion Papers*. 2004. Web. 10 June 2015 <<http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/03research02dp.html>>. 15. Collins, B. M. and Fabozzi, F. J. "A Methodology for Measuring Transaction Costs." *Financial Analysts Journal*. Mar/Apr; No. 47, Vol. 2 (1991): 27-36. Print. 16. World Bank Group. "Doing Business: Measuring Business Regulations." *World Bank Group*. World Bank, 2015. Web. 25 June 2015 <<http://www.doingbusiness.org/>>. 17. Fang, Y. and Zhao, Y. Do institutions matter? Estimating the effect of institutions on economic performance in China. *BOFIT Discussion Papers*. No.9, 2009. Web. 20 July 2015 <<http://www.bofi.fi/bofit>>. 18. Lim, J.J. Institutional and Structural Determinants of Investment Worldwide. *The World Bank Development Economics Prospect Group, Policy Research Working Paper 6591*. September 2013. Web. 12 June 2015 <<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16042/WPS6591.pdf?sequence=1>>. 19. Lv, Z., Liu, Q. and Wang, P.. "Literatures Review on Transaction Costs Measurement Advances." *Asian Social Science*. Vol. 8, No. 12 (2012): 127-132. Print. 20. Mauro, P. "Corruption and Growth." *Quarterly Journal of Economics*. August (1995): 681-712. Print. 21. The PRS Group. "International Country Risk Guide". *The PRS Group*. 2015. Web. 22 July 2015 <<http://www.prsgroup.com/about-us/our-two-methodologies/icrg>>. 22. Votapkova, J. and Zak, M. "Institutional efficiency of selected EU & OECD countries using DEA-like approach." *Prague economic papers*. No.2 (2013): 206-223. Print. 23. Wang, N. Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey. *Ronald Coase Institute*. WP No.2, 2003. Web. 22 June 2015 <<https://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>>. 24. World Bank Group. "Worldwide Governance Indicators." *World Bank Group*. World Bank, 2015. Web. 25 June 2015 <<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>>. 25. Zylbersztajn, D. Costs, Transactions and Transaction Costs (Are There Simple Answers for Complex Questions?). *Serie de working papers*. Universidade de Sao Paulo, WP No.03/006, 2003. Web. 12v June 2015 <<http://www.ead.fea.usp.br/wpapers/2003/03-006.pdf>>.

Bibliography (transliterated): 1. Vorobyov, V.A., and Kristinevich, S.A. "Institutsionalnaja effektivnost razvitiya chelovecheskogo kapitala: izmerenie i napravlenija povyshenija."

Надійшла (received) 21.05.2015

Ляховець Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Чорноморський державний університет імені Петра Могили, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки, м. Миколаїв; тел.: (050) 394-84-24; e-mail: o.liakhovetz@gmail.com.

Liakhovets Olena Oleksandrivna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Petro Mohyla Black Sea State University, associate professor of the economic theory and international economics department, Mykolayiv; tel.: (050) 394-84-24; e-mail: o.liakhovetz@gmail.com.

С.Н. ПОГОРЕЛОВ

ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ В КОНЦЕПТУАЛЬНОМ БАЗИСЕ ИНЖЕНЕРНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Появление новой техники и технологий требуют применения адекватных инженерно-психологических решений и методов и являются катализатором развития новых научных направлений инженерной психологии. Действительно, в истории развития инженерной психологии как научно-практической дисциплины наблюдается возникновение и смена парадигм проектирования и соответственно взглядов на роль и положение человека в технической системе. В начальном периоде эволюции технических систем большую роль играл *машиноцентрический подход*, в соответствии с которым, человек рассматривается как звено технической системы, решающее ту или иную её задачу. Такой подход оказался малопродуктивным при анализе сложных систем, так как поведение человека в них осуществляется сложным, плохо формализуемым образом.

Ключевые слова: эргономика, подход, психология, базис, деятельность

Введение. Популярным в инженерной психологии подходом стал сформулированный Б. Ф. Ломовым *антропоцентрический подход*. В соответствии с ним машина является орудием труда, с помощью которого осуществляется деятельность человека. Главным становится проектирование деятельности «человека-оператора». Ограничением данного подхода явилась его декларативность. Одного психологического знания оказалось явно недостаточно, чтобы возглавить проектирование сложных технических систем на всех уровнях их создания и эксплуатации.

Анализ основных исследований: Одновременно с антропоцентрическим подходом появился *системно-технический* подход, в котором роли человека и техники уравниваются. Однако и он не получил должного развития, но уже по причине низкой психологической грамотности инженеров, что проявлялось в игнорировании ими психологического знания или применении бытовых интерпретаций, основанных на здравом смысле.

Деятельностные подходы инженерно-психологического проектирования широко распространены в инженерной среде эргономического направления, работающего с предметной средой естественного мира (Ю. Я. Голиков, 2007). Однако они, позволяя проектировать хорошо известные системы и продукты, тем не менее, малоэффективны при создании новых образцов техники и систем «человек – машина». Описать возникающие при этом отношения, используя алгоритмические модели практически невозможно, так как реальное поведение оператора в сложной технической среде в значительной мере зависит от ситуационных факторов, содержания его опыта и актуального психофизиологического состояния и не является потоковой деятельностью.

К технологиям данного направления относится, прежде всего, развивающаяся в последнее время, технология виртуальной реальности, предоставляющая интерактивные возможности управления (в том числе и дистанционного) системами через искусственные среды. Появляется широкий класс технических систем, основным отличием которых от классических систем является наличие сложноорганизованной технической среды, в которую погружается оператор. Аналогично технологии дистанционных коммуникаций, среды сети интернет, системы группового принятия решений и распределённого управления также плохо поддаются алгоритмизации, и при их создании описанные нами выше деятельностные модели в их классическом варианте не работают. Необходимо констатировать, что

решение задач инженерно-психологического проектирования сложных технических объектов и комплексов с элементами группового и социального поведения действующих в них людей затруднено в рамках, действующих в инженернопсихологической практике методологических и категориальных схем, которые должны быть приведены в соответствие с существующим уровнем развития знания и технологий.

Категориальный состав конкретной научной и практической дисциплины образуется совокупностью предельно общих понятий возникших, в результате абстрагирования и отражающих фундаментальные связи и отношения объективной реальности и познания. Каждое научное направление вырабатывает и использует набор собственных категорий, образующих её категориальный аппарат. Это сложно организованный инструмент исследовательского труда, позволяющий добывать новое знание в ответ на запросы практики. Одновременно, это и достаточно консервативный элемент, требующий чрезвычайной осторожности в изменениях его состава и содержания ввиду тотального влияния возникающих следствий на все сферы науки и практики. Вместе с тем отметим, что развитие научного знания предполагает необходимость постоянного наблюдения за эволюцией порождающего его концептуального аппарата с соответствующей при необходимости коррекцией.

Рассмотрим новые категориальные основания способствующие развитию понятийного и инструментального аппарата прикладных дисциплин по учёту человеческого фактора и в частности инженерной психологии и эргономики в контексте проблемы инженерно-психологического проектирования. Эти задачи связаны с запросами практики. Возникающие при их решении проблемы обусловлены ограниченностью существующего понятийного состава, сформировавшегося ранее и исчерпавшего в известной мере при столкновении с технологическими реалиями современного мира свой созидательный потенциал.

К таким базовым категориям инженерной психологии относятся категории: «деятельность», «информация», «знание», «система человек-машина» в их традиционном понимании. Все они применяются при решении задач инженерно-психологического проектирования и составляют его теоретический и методический базис. Можно выделить ряд ограничений, присущих данным категориям инженерной психологии в их классическом варианте, и определить особенности их современных интерпретаций.

В первую очередь коснёмся категории «информация» и связанных с нею категорий «знание» и «деятельность». Будучи прогрессивной, на первых этапах развития инженерной психологии, кибернетическая метафора работы когнитивной сферы человека в настоящее время вступила в противоречие с полученными во многих науках о человеке данными. В частности она не объясняет феномен специфического влияния содержания человеческого опыта на включение человека в сложные технические системы. Не объясняет информационная парадигма и деятельность человека в условиях неопределённости, феномены обучения, развития личности профессионала, «инсайта» и т. д.

Заметим, что при решении многих задач, решаемых в рамках инженерной психологии в последнее время, не используется категория «информация», что достаточно необычно, так как в одном из популярных определений инженерной психологии прямо говорится, что «это наука, изучающая процессы информационного взаимодействия человека с техникой». Классическая инженерная психология, рассматривающая оператора как элемент системы «человек – машина», прекращает своё конструктивное влияние на процессы проектирования с моментов оценки пропускной способности анализаторных и сенсомоторных систем человека и определения скорости реакции на те, или иные виды стимулов. Оказывается, что человек, как информационная система, работает достаточно плохо. У него низкая скорость обработки и передачи данных. Он обладает ограниченной памятью, часто ошибается, не эффективен при работе с быстротекущими и очень медленными процессами. Словом, это плохой элемент системы и от него нужно избавляться. Что и делается в практике проектирования за счёт повышения степени автоматизации технического звена СЧМ, «правильного распределения функций», введения систем резервирования и дублирования и т. д.

Сильные стороны оператора, рассматриваемые в парадигме когнитивизма, также мало чего дают практику, кроме констатации факта, что человек хорошо решает задачи, требующие индукции, эффективен при распознавании образов, может принимать своевременные и качественные решения. Рассуждения о необходимом объёме оперативной памяти и когнитивных функциях оператора очень расплывчаты, содержат редукцию понятий из общей психологии и являются объяснительной когнитивной моделью слабо передающую специфику процессов протекающих в эргатической системе.

Неудачи при применении категории «информация» в инженерной психологии связаны с тем, что в системе «человек – машина» искусственно объединены две принципиально разные системы — техническая и биологическая. Первая из них может быть описана в терминах приёма, передачи, сохранения и преобразования информации, а вторая — только в терминах различений и работы со знаниями. Это два разных типа систем — система открытая техническая и замкнутая биологическая. Первая функционирует в логике алгоритма управления, вторая — в логике аутопоэтического самовоспроизводства и обеспечения жизнедеятельности организма (У. Матурана, 1996).

Вместе с тем классическая инженерная психология не делает различий между данными системами,

оперируя только с их поведенческими, наблюдаемыми характеристиками, что выражается в терминах «свойств человека-оператора» влияющих на эффективность системы «человек – машина». Попытка «учёта свойств» человека, включенного в техническую систему, приводит к их поиску. Однако в процессе поиска меняются свойства системы «человек – машина» в целом. Человек является системой, свойства которой определяются наблюдателем, а не зафиксированы в структурной форме.

Не выдерживает критики и применение в классическом инженерно-психологическом проектировании концепта «знание», используемого часто в качестве синонима термину «информация».

При этом возможна передача знаний от одного источника к другому, оно может существовать независимо от своего источника и носителя. Однако современный взгляд на работу живых биологических систем, к которым относится человек, состоит в том, что знание в них не эквивалентно информации.

Материалы исследования: Рассмотрим основные постклассические представления базовых понятий инженерной психологии и эргономики.

Самой общей трактовкой понятия «среда» является представление о ней как о совокупности условий, способствующих или затрудняющих тот или иной вид деятельности субъекта, осуществляемой в условиях данной среды. Отсюда следует первая общепринятая характеристика среды: среда объектна и проявляет себя только во взаимодействии с субъектом. Однако такой взгляд отражает позиции инструментализма, не учитывающего того факта, что среда сама является результатом психической деятельности, конструкцией человека. Представленная субъекту среда есть субъективный конструкт, с которым он имеет дело, воспринимая его как объективную реальность. Из этого следует вывод, что человек, включенный во взаимодействие с технической системой, не контактирует непосредственно с нею, а имеет дело с особой психологической сущностью — *субъективной средой*, которая и является средой аккумулирующей всё связанное с его профессиональной деятельностью. Именно здесь разворачиваются события, история его профессиональной деятельности. Это понятие отличается от используемого в классической инженерной психологии понятия «концептуальная модель», которое является вторичным представлением.

Система «человек – машина» порождает техническую среду, деятельность в которой приводит к профессиональному результату — получению продукта. Поэтому нельзя говорить о деятельности вне среды, в которой она осуществляется. Среда в современной трактовке — это не только условия деятельности, но и психологический феномен, порождаемый в ответ на требования физической и социальной реальностей.

Постклассический вариант инженерной психологии и эргономики ставит под сомнение целесообразность применения в инженерной психологии понятия «человек – машина» при проектировании сложных технических систем, в которых человек не является звеном, непосредственно взаимодействующим с технической частью системы. Точнее сказать в них человек непрерывно вступает в

отношения и прекращает их с множеством систем, выделяемых им из технической среды в процессе формирования цепи «включений-отключений» систем в динамическую сетевую структуру метасистемы, используемой для достижения результата. Классическое понимание отношений человека с техникой в виде системы «человек – машина» не объясняет сетевых взаимодействий, возникающих и реализуемых человеком в процессе достижения результата.

Развитие техники и технологии, их непрерывное функциональное и качественное усложнение, миниатюризация компонентной и элементной базы, переход к нанотехнологиям, создание систем с запрограммированными и адаптивными свойствами, обладающих искусственным интеллектом или реализующих нетривиальные ответы на входные сигналы, приводят к новому пониманию технических систем. Они рассматриваются как системы, порождающие сложноорганизованные технические среды. Такие среды формируются в объектах космической и авиационной техники, энергетических установках, системах управления технологическими процессами, сети Интернет и т. д. Включение в технические среды человека-оператора приводит к появлению в его психике особого образования в виде *эрготехнической среды*.

Примерами эрготехнических сред являются среды, возникающие при работе операторов с интерфейсами управления техническими комплексами, содержащими системы виртуальной реальности. В них оператор погружается в искусственный мир, жизнедеятельность в котором ведет к решению профессиональной задачи. Эрготехнические среды — это новый объект проектирования в инженерной психологии. Он отличается от традиционной — технической среды и является психическим образованием, возникающим в человеке-пользователе. При этом обеспечивается погружение в мир технической среды человека-пользователя, который теряет функции оператора-манипулятора, превращаясь в жителя в среде, подчиняющегося законам её функционирования. Можно говорить о том, что проектирование деятельности человека меняет своё содержание: с проектирования техники и проектирования деятельности человека-оператора в системе «человек – машина» на проектирование истории человека, действующего в эрготехнической среде, порождаемой в человеке технической системой. Можно говорить о появлении в инженерной психологии нового класса задач — *нарративной* (исторической) линии развития операторско-пользовательской деятельности.

Понятие «среда» широко используемое во многих науках о человеке, например в биологии и педагогике, является новым для инженерной психологии, и необходимость его введения обусловлена качественно новыми свойствами, возникающими при погружении оператора в техническую среду. Исчезает понятие алгоритма деятельности, которое являлось базовым для традиционных систем «человек – машина» являющихся основными объектами классической инженерной психологии. Человек действует в среде, используя множественные возможности, предлагаемые средой для решения задач. Это не классическое взаимодействие с системой, а погружение в эрготехническую среду, глубина которого определяет степень включения

психофизиологических и иных систем человека в отношения с системами, составляющими техническую среду технической системы. Идёт процесс формирования, использования и разрушения динамической сети отношений человека-пользователя с технической средой эрготехнической системы для решения поставленной задачи. В среде строится конфигурация динамической системы, включающей оператора в качестве системообразующего фактора и обеспечивающей его профессиональную эффективность.

Среда, с точки зрения системного анализа, — это система, в которую изучаемая система включена как подсистема в иерархию более высокого уровня (Л. фон Берталанфи, 1969). Среда и система различаются только выбранными точками наблюдения. Система может быть средой для деятельности других систем и, наоборот, среда — элементом системы. Среда, в которой действует оператор, являются самоорганизующимися средами, свойства которых определяются аутопоэзисом организма и психики человека (У. Магурана, 1996).

Результаты исследования: Результатом самоорганизации среды человеческого организма, является сохранение его как биологического существа. Среда человеческого общества порождается его социальной организацией. Механизмом самоорганизации выступают социальные коммуникации (Н. Луман, 2007).

Основные положения концептуальных схем описывающих понятие «знание» в постклассическом варианте сводятся к следующему (С. Ф. Сергеев, 2008):

- знание, в отличие от информации, не может быть извлечено из человека, в котором оно существует в неотделимом виде;
- знание нельзя передать непосредственно от человека к человеку. Оно может быть построено только самим учеником, выращено в нём;
- можно говорить о зарождении и развитии знания вместе с рождением организма, его совершенствовании в процессе жизни, приобретении свойств учитывающих опыт субъекта;
- знание не обладает дискретной материальной формой, к нему не применимы операции аналогичные операциям с физическими, материальными объектами;
- знание связано с работой механизма понимания;
- знание носит черты социального конструкта, отражающего интерпретации, порождаемые и разделяемые членами общества;
- истина недоступна человеческому познанию, которое имеет дело с интерпретациями, обладающими большей или меньшей популярностью среди членов общества;
- язык выступает в качестве средства конструирования знаний, которые являются социальным продуктом, возникающим в языковой деятельности в процессе коммуникаций.

Чтобы избежать негативных последствий классического варианта инженерно-психологического проектирования в постклассической инженерной психологии и эргономике ставится вопрос о проектировании среды деятельности человека, а не деятельности самой по себе как некоторого процесса активного преобразования мира. Разделение мира на физический и психический миры, отделение человека от

среды его жизнедеятельности неверны, так как это единая система. Окружающая среда — не пассивное окружение организма, но активная часть системы, ведущая к результативному поведению. Субъект и объект неотделимы и представляют только точки зрения в организации системы «организм — окружающая среда».

В рамках постклассических представлений наблюдается переход от парадигмы системно-ориентированной инженерной психологии к средоориентированной инженерной психологии, что требует рассмотрения среды как психологического объекта.

Возникает и новое определение инженерной психологии:

Инженерная психология — научно-практическая и проектная дисциплина, изучающая профессиональную жизнедеятельность человека в эргономических средах, обеспечивающая проектирование эффективных и безопасных профессиональных эргономических сред.

Такое определение требует введения категории «среда» в состав общепсихологических категорий и выделение её психологической и инженерно-психологической специфики.

Следующая методологическая категория, используемая в качестве базовой категории при проектировании деятельности человека в технической системе — это системный подход. Его применение по отношению к человеку как системе порождает ряд проблем. Он приводит к выделению человека из мира его жизнедеятельности, выводит из области рассмотрения инженерно-психологического проектирования вопросы формирования цепей взаимодействия человека с профессиональной средой, разрушает целостную включенность человека в среду его опыта. В результате теряются эмерджентные (присущие целому) свойства изучаемой эргономической системы.

Отметим и существующую критику системного подхода, которая сводится к ряду претензий:

- он в значительной мере идеологизирован, носит на себе отпечаток марксистской идеологии;
- содержит выраженную технократическую установку и естественнонаучную позицию (человек рассматривается как автомат, лишенный свободы выбора);
- в нём отсутствует психологическое содержание;
- деятельность часто синонимична поведению.

Постклассическая эргономика рассматривает человека как самоорганизующуюся систему, относящуюся к особому классу систем, называемых аутопоэтическими системами. Этот термин был введён в трудах чилийских ученых У. Матураны и Ф. Варелы и обозначает системы, основная цель которых — самовоспроизводство. Система может быть названа

аутопоэтической, если для неё выполнены следующие пять условий:

1. Система представляет собою сеть взаимодействий на некотором множестве элементов. Под сетевой структурой здесь имеется в виду особый паттерн организации, в котором каждый элемент влияет на каждый (в смысле причинно-следственных отношений).
2. В качестве элементов сети выступают процессы.
3. Это физические процессы.
4. Это процессы воспроизводства системы, т. е. результатом этих процессов является постоянное восстановление и возможное изменение системы.
5. Граница сети — также один из элементов сети, т. е. она находится в сетевом взаимодействии со всеми остальными элементами.

Выводы: Признаки 1–3 и 5 задают так называемую *автономную*, или *операционально-замкнутую* систему. Такая система только испытывает неспецифическую активацию со стороны внешней среды, определяясь в своём развитии преимущественно внутренними закономерностями. Все причины автономной системы лежат внутри системы. Такая система представляет собою фрагмент реальности, относительно изолированный от окружающей среды. Внешняя среда не может извне определить автономную систему. Закрытость аутопоэтических систем определена их организационной кругообразностью. Все процессы протекают по замкнутому циклу, разорвать который без утраты этих процессов невозможно.

К аутопоэтическим системам относятся все живые организмы и социальные коммуникации.

Список литературы: 1. Гибсон Дж. Экологический подход к зрительному восприятию [Текст] / Дж. Гибсон. — М.: Прогресс, 1988. — 464 с. 2. Сергеев С. Ф. Обучающие и профессиональные иммерсивные среды / С. Ф. Сергеев. — М.: Народное образование, 2009. 3. Сергеев С. Ф. Конструктивизм и обучающие среды / С. Ф. Сергеев // *Философия образования*. — 2006. — № 2(16). — С. 215–222. 4. Матурана У. Биология познания / У. Матурана // *Язык и интеллект*. — М.: Прогресс, 1996. 5. Сергеев С. Ф. Понятийный базис постклассической эргономики / С. Ф. Сергеев // *Передовые технологии в авиационном приборостроении. Материалы V Всероссийской научно-технической конференции Национальной Ассоциации авиационных приборостроителей (НААП)*. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. — С. 101–107.

References: 1. Gibson Dzh. *Jekologicheskij podhod k zritel'nomu vospriyatiju* [Tekst] / Dzh. Gibson. — M.: Progress, 1988. — 464 s. 2. Sergeev S. F. *Obuchajushhie i professional'nye immersivnye sredy* / S. F. Sergeev. — M.: Narodnoe obrazovanie, 2009. 3. Sergeev S. F. *Konstruktivizm i obuchajushhie sredy* / S. F. Sergeev // *Filosofija obrazovanija*. — 2006. — № 2(16). — S. 215–222. 4. Maturana U. *Biologija poznanija* / U. Maturana // *Jazyk i intellekt*. — M.: Progress, 1996. 5. Sergeev S. F. *Ponjatijnyj bazis postklassicheskoj jergonomiki* / S. F. Sergeev // *Peredovye tehnologii v aviapriborostroenii. Materialy V Vserossijskoj nauchno-tehnicheskoj konferencii Nacional'noj Associacii aviapriborostroitelej (NAAP)*. — SPb.: Izd-vo Politehn. un-ta, 2009. — S. 101–107.

Поступила (received) 22.05.2015

Погорелов Сергей Миколайович — кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 707-68-53; e-mail: pogser@ukr.net

Pogorelov Sergiy — candidate of economic Sciences (PhD), Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of Department of organization of production and personnel management; tel: (057) 70768-53; e-mail: pogser@ukr.net

РЕФЕРАТИ

УДК 005.93

Економічний механізм управління підприємством / О. О. Тімченко, В. О. Черепанова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 3-6. – Бібліогр.: 16 назв. – ISSN 2079-0767

В статті розглядається сутність поняття «економічний механізм управління підприємством», його структура та складові елементи. На основі існуючих наукових праць запропоновано загальну схему економічного механізму управління підприємством. Окреслено основні фактори, що впливають на економічний механізм управління підприємством. Зазначено основні принципи побудови економічного механізму управління підприємством. Придлено увагу таким елементам, як інноваційний менеджмент та система менеджменту якості.

Ключові слова: економічний механізм, цільова підсистема, функціональна підсистема, підсистема забезпечення, зовнішнє середовище.

УДК 330.322

Інноваційний розвиток як запорука розвитку вугільної галузі / В. М. Кобелєв, В. Ю. Маркевич // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 7-10. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Стаття присвячена головним проблемам у вугільній галузі України, котрі можливо вирішити за рахунок впровадження інноваційного розвитку. До таких причин слід віднести такі, як зменшення кількості вугільних підприємств, зношеність шахтного фонду, високий рівень травматизму робітників тощо. Розглянуті існуючі шляхи по виходу підприємствами галузі з скрутного становища. Запропоновані можливі джерела фінансування інноваційного розвитку

Ключові слова: вугільна галузь, інноваційний розвиток, фінансування, економічний і соціальний зріст.

УДК 338.07:658

Деякі методичні аспекти зниження рівня ризику інноваційних процесів / Р. Ф. Смоловик, // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 11-14. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

У статті розглядаються відмінні риси ризику інноваційних процесів, технологій як прояву факторів невизначеності, одержання позитивних кінцевих результатів їх використання у споживача. Виділяються й аналізуються: особливості технологічного ризику, взаємозалежного з дією конкурентів на ринку інноваційних технологій, впливу на ризики інноваційних процесів і технологій внутрішнього й зовнішнього оточення підприємства, необхідність розробки програм керування ризиками з урахуванням особливостей їх прояву як на стадії розробки інноваційних технологій, так і їх впровадження на ринок. Пропонуються деякі заходи, спрямовані на зниження рівня ризику інноваційних процесів, технологій.

Ключові слова: ризик, невизначеність, конкуренція, інноваційні технології, інноваційні процеси, керування, маркетинг, стратегія, інформація, рішення

УДК 657.15

Актуальні питання аналізу фінансової звітності та розрахунку на її основі показників фінансового стану підприємства/Е.А. Фальченко, І.В. Гаркавенко //Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 15-18. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

У статті розглянуті актуальні питання аналізу фінансової звітності та розрахунків на її основі показників фінансового стану підприємства. Розглянуто зміни, які відбулися у формах після введення Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1, виявлено проблеми та недоліки в нових формах на які в подальшому необхідно звернути увагу, а також приведені таблиці де наведені алгоритми розрахунку показників фінансового стану суб'єкта господарювання (показники ділової активності підприємства, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності).

Ключові слова: Фінансова звітність, Баланс, фінансовий стан підприємства, Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку (НП(с)БО)

УДК. 658:336.5

Формування витрат на продукцію підприємства / С.О. Васильцова, Д.Ю. Лаврентєва, О.О. Стельмухова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 19-22. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Розглядається проблема формування витрат, що дозволить підприємству збільшити прибутки та закріпити свої позиції на ринку. Проводиться аналіз необхідності удосконалення процесу управління витратами на підприємстві. Останнім часом увага практичних економістів займає проблема постановки систем управління витратами, вбудована в системи управління фінансами і систему менеджменту якості в цілому. Проте останнім часом управління витратами в цілому як технологія не достатньо реалізована в практиці, а наука не має широким спектром ефективних, комплексних інструментів управління.

Ключові слова: витрати, собівартість, управління, калькуляція, прибуток, планування.

УДК 681.83

Розробка шляхів реформування систем централізованого теплопостачання України / О. Б. Білоцерківський, Н. В. Ширяєва // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 23-26. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Пропонуються шляхи реформування систем централізованого теплопостачання великих міст України. Досліджено сучасний стан теплоенергетичної галузі України. Наголошено, що в Україні витрати теплоти на опалення об'єктів в 2-3 рази більші, ніж в країнах Західної Європи. Рекомендується для реформування СЦТ розробити та провести організаційні, технологічні, нормативно-правові заходи; удосконалити управління фінансами, перейти до якісно нових методів регулювання тарифних відносин між виробником і споживачем теплоенергії та інші заходи. Зроблено висновки на основі отриманих результатів.

Ключові слова: системи централізованого теплопостачання, теплові мережі, організаційно-економічні та технологічні заходи, економіко-математичні моделі, когенерація, нетрадиційні та відновлювані джерела енергії.

УДК 338.5

Формування ціни інноваційного продукту в залежності від об'єкту продажу / В.В. Александров, В.І. Болтенко, І.Ю. Мірошніченко// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 27-30. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

Формування ціни на продукти інноваційної діяльності включає аналіз попиту на ринку, стан грошової сфери, розрахунок життєвого циклу продукту, новизни товару, порівнянні ціни та якості, конкурентоспроможності продукту. Цінова стратегія визначається діяльністю, що орієнтована на покращення прогностичного рівня ціни у відповідності з умовами реальної ситуації та знаходженням й впровадженням необхідних цінових заходів з метою ефективнішого використання ціни на продукцію підприємства.

Ключові слова: ціноутворення, інновація, конкурентоспроможність, продукт, методи, ринок.

УДК 519.86

Методичні підходи до використання прогностичного інструментарію в економічному аналізі / Н. Ю. Єршова, І.О. Чуркіна // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 31-34. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Розглянуто дослідження розвитку підприємства як економічної системи. За допомогою математичного апарату авторегресійної залежності прогнозовано фондорентабельність основних засобів, що демонструє скільки прибутку припадає на одиницю вартості основних засобів, та коефіцієнт фондовіддачі, який показує скільки грошей у виручці на одиницю вкладень в основні засоби. Всі розрахунки зроблені на основі балансу виробничої фірми «БМР-сервіс» за допомогою методу Крамера та методу найменших квадратів.

Ключові слова: прогноз, авторегресія, основні засоби, виручка, прибуток, методи економічного аналізу.

УДК 65.012

Формування підсистеми управління інтелектуальним капіталом у складі системи управління підприємством / Т.О. Гусаковська, Н.Л. Кужель // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 59 (1168). – С. 35-38. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Запропоновано рекомендації до формування підсистеми управління інтелектуальним капіталом у складі системи управління підприємством. У складі підсистеми управління інтелектуальним капіталом виділено такі складові, як управління людським капіталом, управління організаційним та клієнтським капіталом, управління інформаційним забезпеченням і комунікаціями. Система управління інтелектуальним капіталом виступає в ролі координуючого центру, що має забезпечити узгодженість дій всіх існуючих складових системи управління підприємства, де це стосується формування та використання інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, система управління, людський капітал, організаційний капітал, капітал відносин, нематеріальні активи.

УДК 338.138

Організація ризик-аудиту господарської діяльності підприємства / Л. С. Ларка, О. В. Шкрюгал // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 59 (1168). – С. 39-42. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Досліджено етапи організації ризик-аудиту діяльності підприємства. Метою статті є розробка процедур для етапів проведення ризик-аудиту згідно класичному процесу управління. Завданнями статті є систематизація факторів, що впливають на рівень ризику діяльності підприємства, визначення основних процедур проведення ризик-аудиту. Запропоновано заходи для мінімізації рівня ризику. Було застосовано методи аналізу та синтезу. Зроблено висновки про заходи для підвищення ефективності ризик-аудиту на підприємстві.

Ключові слова: ризик, аудит, управління, планування, організація, мотивація, контроль, етапи, процедури.

УДК 33913:613.81

Маркетинговий аналіз роздрібною ринку алкогольної продукції України. / М. В. Мірошник, Є. О. Лучна, О. О. Стельмухова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 59 (1168). – С. 43-47. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

Проведено аналіз роздрібною ринку алкогольної продукції України, визначено, що за даними ВООЗ Україна займає 61-е місце серед 100 країн: на душу дорослого населення за рік припадає понад 6 л абсолютного спирту. Деталізовано, що, одним із головних напрямків державної політики України є збалансована акцизна політика та унормування роздрібною торгівлі горілчаною продукцією, заходи щодо вдосконалення контролю над виробництвом спирту етилового, горілки та лікєро-горілочаних виробів з метою як зменшення негативного соціального ефекту їх вживання, так й нівелювання існуючого тінювого ринку.. Конкретизовані світові та провідні українські бренди горілочаною продукції, з метою вивчення переваг цільової аудиторії даної продукції проведено анкетування її споживачів.

Ключові слова: маркетинг, роздрібний ринок, роздрібні торговельні підприємства, горілочана продукція, споживачі, світові, українські бренди ,алкогольна продукція

УДК 658:005

Управління потенціалом підприємства на основі використання інструментів маркетингової діагностики / О. Лагліц, В. В. Герасікова, М. В. Літвиненко, // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 59 (1168). – С. 48-52. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767

Обґрунтовано, що діагностика як процес виявлення сильних і слабких сторін дає можливість більш ефективно планувати і використовувати свої сили і ресурси. Проаналізовано діяльність одного з найбільш перспективних українських аграрних підприємств ЗАТ «РОС АГРО». Визначено основні напрями реформування його маркетингової діяльності на основі маркетингової діагностики. Рекомендовано розвиток рослинництва здійснюється шляхом підвищення родючості землі та запровадження сучасних технологій, що сприятиме забезпеченню стабільності та ефективності використання земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: маркетингова діагностика, потенціал, управління, конкурентоздатність, сільськогосподарське підприємство.

УДК 330.012

Управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу / Микитась О.О., Миронова М.К.// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 59 (1168). – С. 53-56. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

У статті проаналізовано теоретичні підходи до визначення поняття «управління інноваційним потенціалом підприємства» та доведено роль та значимість цього процесу для розвитку українських підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу. У галузях, в яких використовуються інновації, підприємства активно змагаються у швидкості їх впровадження. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. Також у статті розкрито сутність процесу управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу, виявлено основні проблеми та основні напрями їх вирішення.

Ключові слова: інноваційний потенціал, управління інноваційним потенціалом підприємства, економічний розвиток, економічні відносини, підприємство.

УДК 657:658.1

Удосконалення економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / О.О. Фальченко, К.І. Зленко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 59 (1168). – С. 57-60. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Розглянуто дослідження аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, представлено алгоритм здійснення економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, визначено проблеми у здійсненні аналізу та наведено шляхи його удосконалення в сучасних умовах. Також представлена удосконалена методика здійснення аналізу фінансових результатів підприємства та зроблено відповідні висновки. Значимість аналізу фінансових результатів діяльності підприємства пояснюється тим, що він є основною складовою оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансовий результат діяльності підприємства, економічний аналіз фінансових результатів, удосконалення аналізу фінансових результатів.

УДК 651.012.4 + 338.22:17

Етика підприємницької діяльності / І.О. Герашенко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. – № 59 (1168). – С. 61-65. – Бібліогр.: 17 назв. – ISSN 2079-0767

Пропонується визначення поняття етика підприємницької діяльності та соціальної відповідальності бізнесу. Визначено принципи соціальної відповідальності підприємництва. Систематизовано вигоди, які отримує бізнес, суспільство від дотримання принципів соціальної

відповідальності. Виявлено перешкоди до посилення соціальної відповідальності бізнесу в Україні та фактори, які перешкоджають розвитку соціальної відповідальності у етиці підприємництва. Розроблено заходи щодо розвитку етики підприємницької діяльності в Україні.

Ключові слова: етика, підприємницька діяльність, соціальна відповідальність, благодійність, фактори, соціальний ефект.

УДК 658.589(477)

Сучасний стан розвитку інноваційної діяльності на промислових підприємствах України/ Р. Г. Майстро, Д. А. Цюпка// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 66-71. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим фактором економічної стратегії. У даній статті розглянуто сучасний стан розвитку інноваційної діяльності, а також способи підвищення розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств в Україні.

Ключові слова: інновації, промисловість, підприємство, конкурентоспроможність, прибуток

УДК 519.2

Мотивация и стимулирование как эффективный метод управления персоналом/ А. Д. Матросов, Д.В. Большаков // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 72-75. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассматриваются такие категории в управлении персоналом, как «мотивация» и «стимулирование трудовой деятельности», раскрывается роль стимулирования мотивации работников в функционировании эффективной системы управления персоналом, вносятся авторские предложения и рекомендации по совершенствованию данных процессов. Приведены понятия, основные концепции, обосновывается цель деятельности по мотивации и стимулированию, роль руководителя в управлении мотивацией и стимулированием.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, работник, руководитель, цели мотивации и стимулирования, мотивирующие факторы.

УДК 519.2

Планування розвитку управлінського консультування / В. О. Черепанова, Д. С. Лейкін // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 76-79. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767

Пропонуються організаційно-економічні заходи для забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні шляхом створення професійного консультативного об'єднання, яке мало б змогу зменшити залежність країни від іноземних експертів, та внесенням консалтингу, як виду економічної діяльності, до державного класифікатора.

Зроблено висновки про нестабільний розвиток консалтингової діяльності, та шляхи покращення її стану у майбутньому.

Ключові слова: управлінське консультування, консалтинг, планування розвитку, заходи.

УДК 658.01

Механізми адаптивного управління діяльністю коксохімічних підприємств / М.С. Магомедов // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 80-83. – Бібліогр.: 15 назв. – ISSN 2079-0767

На базі аналізу сучасного стану діяльності металургійного комплексу та коксохімічних підприємств, визначено фактори впливу, ризики, що виникають у процесі роботи останніх. Розглянуто сутність, структуру, процедуру функціонування механізмів адаптивного управління коксохімічними підприємствами, яка враховує виникнення ризиків, їх класифікацію та ранжування за визначеними критеріями, оцінювання, а також обґрунтування адаптаційних заходів щодо ліквідації ризиків.

Ключові слова: фактори впливу, фактори зовнішнього середовища, фактори внутрішнього середовища, фактори міжнародного середовища, ризики, механізм адаптивного управління, інформаційно-аналітичний, адміністративно-правовий, організаційно-економічний, адміністративно-правовий, техніко-технологічний.

УДК 658

Взаємодія нді з промисловими підприємствами як засіб підвищення ефективності виробництва/ В.А.Кучинський, О.І. Подрез // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 84-87. – Бібліогр.: 12 назв. – ISSN 2079-0767

На базі аналізу діяльності галузевих НДІ та промислових підприємств, запропоновано механізм взаємодії органів державного управління, науково-дослідних інститутів та промислових підприємств, сутність якого полягає в розробці стратегічних планів діяльності галузевих інститутів, узгодженості їх з органами влади та промисловими підприємствами (бізнес-структурами), обґрунтуванні джерел фінансування НДІ та оцінювання ефективності результатів впровадження наукових розробок у діяльність бізнес-структур.

Ключові слова: науково-дослідний інститут, промислові підприємства, механізм, джерела фінансування, податкові пільги, технологічна відсталість, соціально-економічна ефективність.

УДК 339.16:339.13

Інтернет-торгівля як ключовий інструмент розвитку галузі еко-продукції в Україні/О. М. Кітченко, Т. В. Костенко, С. Г. Пригоров // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 88-91. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2079-0767

У статті розглядаються питання пов'язані з перспективами збуту еко-продукції на вітчизняному ринку непродовольчих товарів. Досліджується ефективність інтернет-торгівлі як одного з найперспективніших каналів збуту еко-продукції в нашій державі. Проводиться стислий огляд інтернет-аудиторії в Україні, а також огляд інтернет-магазинів еко-продукції та надаються їх основні переваги та недоліки. Проводиться аналіз контенту найбільшвідвідуваних українських інтернет-магазинів еко-продукції. Надаються аргументи щодо застосування інструментів SEO оптимізації.

Ключові слова: інтернет-магазин, еко-продукція, органічні товари, SEO-оптимізація, канали збуту, інтернет-торгівля.

УДК 347.77.043

Особливості комерціалізації і трансферу технологічних інновацій виробничого призначення та боротьби з контрафактом / С.В.Войтко, Н.С.Лляшенко// Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 92-95. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

В статті розглянуто питання комерціалізації та трансферу технологічних інновацій. З позицій ринкового середовища обґрунтовано особливості здійснення цих процесів на промислових підприємствах нашої країни. Особлива увага приділена можливостям виробництва, дистрибуції та збуту контрафактної продукції. Визначено основні статті економічних збитків правовласників від порушення прав інтелектуальної власності.

Ключові слова: комерціалізація, трансфер, технологічні інновації, контрафакт, збитки правовласників, виключні права

УДК 330.341.1

Формування інноваційної та інвестиційної політики промислового підприємства на засадах збалансованої системи показників / П.Г.Перерва, Т.О.Кобслева, Н.П.Ткачова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 96-100. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2079-0767

Авторами запропоновано методичні та практичні пропозиції щодо використання збалансованої системи показників при формуванні інноваційно-інвестиційної політики промислового підприємства. Розроблено методи визначення потенційних можливостей збалансованої

системи показників для вітчизняних підприємств, надано пропозиції по складу традиційний складових цієї системи у відповідності з поставленими завданнями.

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

УДК 657

Торговельна націнка: проблеми визначення та обліку / І.М.Погорелов, М.В. Рета, М.О.Ткаченко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 101-104. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

В статті розглядається сутність поняття «торговельна націнка», його структура, порядок формування. На основі існуючих наукових праць, законодавчих та нормативних документів запропоновано порядок визначення торговельної націнки, її обліку. Окреслений взаємозв'язок торговельних націнок з валовим прибутком роздрібних торговельних підприємств. Запропонований порядок бухгалтерського обліку товарів за цінами продажу, торговельних націнок.

Ключові слова: торговельні націнки, валовий прибуток, роздрібні (продажні) ціни, бухгалтерський облік, оподаткування

УДК 657.622

Формування системи показників оцінки ефективності операційної діяльності підприємства / В.В. Александров, В.С. Курячий // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 105-108. – Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

В роботі пропонується система показників, необхідна для комплексної оцінки ефективності операційної діяльності підприємства. Спираючись на проведені дослідження визначено перелік основних показників, які за допомогою матричного аналізу надають адекватну оцінку операційної діяльності підприємства. Зроблено висновки по використанню методу оцінки та запропоновані шляхи підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність виробництва, операційна діяльність, ефективність операційної діяльності підприємства, прибуток, індекси, матричний метод.

УДК 338.5

Аналіз ефективності методів визначення ціни на підприємствах дистрибуторської сфери / С. О. Васильцова, Т. А. Леус, Д. О. Музыка // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 109-112. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

Пропонуються методи визначення ціни на підприємствах дистрибуторської сфери та їх ефективність. Існування великої кількості цих методів дає можливість дистрибутору вибрати для себе найбільш оптимальний. В результаті аналізу ефективності можна зробити висновок, що методи непрямого ціноутворення підходять найкраще для цієї сфери бізнесу. Вони допомагають фірмі прислухатися до споживача та максимально догодити йому, збільшивши при цьому свій прибуток.

Ключові слова: Ціноутворення, дистрибутор, аналіз, метод, собівартість, знижка, конкуренція, рентабельність, ефективність, прибуток.

УДК 331.5

Статистический анализ рынка труда в Украине / Е. И. Колотюк, Т. С. Калашник, Л. А. Рязанова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 113-116. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

Раскрыты актуальные вопросы современных проблем состояния рынка труда в Украине, а также рассмотрены подходы к их статистическому изучению. Выполнен анализ литературы, где определены понятия рынка труда в общем, занятости, безработицы, основные показатели для их количественной характеристики. Так же выполнен статистический анализ динамики занятости населения, конъюнктуры спроса и предложения рабочей силы и нагрузки на рабочие места по стране в целом и в региональном аспекте. Сделаны выводы о текущем состоянии рынка труда Украины, а также возможных мер по предотвращению безработицы.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, спрос, предложение, трудоспособное население, рабочая сила.

УДК 519.2

Систематизація підходів до визначення категорій персонал./ С.В. Глухова, Ю. С. Щebetенко // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 117-120. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

В статті досліджено наукові позиції вчених щодо сутності персоналу підприємства, що дозволило здійснити їх систематизацію за певними функціональними ознаками, в результаті чого виділено відповідні змістові підходи. У результаті компаративного аналізу визначених підходів уточнено сутність поняття «персонал» підприємства та його економічний зміст. На основі аналізу класифікаційних ознак персоналу підприємства здійснено узагальнення його основних видів та зроблено відповідні висновки щодо функцій та ролі персоналу на підприємстві.

Ключові слова: Персонал, підходи, аналіз, метод, трудові ресурси, кваліфікація, ефективність, прибуток.

УДК 519.2

Дослідження політики формування та удосконалення витратами на підприємстві./ С.П. Сударкіна, Я. Е. Вагнер // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 121-124. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Пропонуються підходи до визначення систем управління витратами на підприємствах. Дослідження існуючих методів управління витратами, які б базувалися на економії та раціональному використанні ресурсів, їх аналіз та ефективність використання, удосконалення системи ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: Витрати, управління, прибуток, ефективність виробництва, системи управління витратами, дослідження.

УДК 330.341.1

Чинники формування інноваційного розвитку енергетичних компаній в контексті стратегічних підходів / С.І. Віхляєва, Лі Чао // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 125-129. – Бібліогр.: 29 назв. – ISSN 2079-0767

Розглядаються особливості використання методології стратегічного менеджменту стосовно вирішення завдань інноваційного розвитку енергетичних компаній. Досліджена еволюція форм і методів стратегічного управління. Узагальнено існуючі моделі й методи формування та реалізації інноваційних стратегій розвитку. Обґрунтовано те, що вдосконалення форм і методів стратегічного менеджменту стосовно формування інноваційного розвитку енергетичних компаній дозволить підвищити результативність цих процесів

Ключові слова: стратегічний менеджмент, інноваційний розвиток, енергокомпанії, ефективність, конкурентні переваги

УДК 338.24

Дослідження ризиків та розробка напрямів вдосконалення управління ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту / І. М. Посохов // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 130-133. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Досліджено ризики промислових підприємств залізничного транспорту. Пропонуються напрями вдосконалення управління ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту: напрями вдосконалення управління ринковими ризиками корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, заходи захисту від інформаційних ризиків корпорації промислових підприємств залізничного транспорту, напрями вирішення об'єктивних проблем управління персоналом корпорації промислових підприємств залізничного

транспорту, напрями вдосконалення статичного та динамічного елементів системи стимулювання персоналу корпорації промислових підприємств залізничного транспорту.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, внутрішні ризики взаємодії, фактори ризику, корпорація промислових підприємств залізничного транспорту, залізничний транспорт.

УДК 657.1

Порядок обліку власного капіталу підприємства та шляхи його удосконалення / С.В. Брік, Є.М. Рудковська // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 134-137. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Розглянуто дослідження обліку власного капіталу підприємства, представлено порядок бухгалтерського обліку власного капіталу з характеристикою основних рахунків, визначено проблеми в обліку та наведено шляхи його удосконалення в сучасних умовах. Також представлено схематично складові власного капіталу підприємства, охарактеризовано особливості здійснення управлінського обліку власного капіталу та зроблено відповідні висновки. Об'єктом дослідження є облік власного підприємства. Предметом дослідження є організація обліку власного капіталу діяльності підприємства.

Ключові слова: власний капітал підприємства, облік власного капіталу, удосконалення бухгалтерського обліку власного капіталу.

УДК 33:338:21

Ключові загрози забезпечення економічної безпеки оборонної промисловості України / Т.В. Момот, Н.Е. Аванесова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 138-143. – Бібліогр.: 20 назв. – ISSN 2079-0767

Оборонна промисловість є одним з ключових секторів народного господарства України за умови наростання кризових явищ в економіці держави та загострення зовнішньої агресії, ефективність її функціонування є індикатором розвитку економіки держави в цілому. Її специфіка дозволяє зробити висновок про складність та неоднозначність визначення її економічної безпеки. Розвиток оборонної промисловості в сучасних умовах подолання наслідків кризових явищ і протидії зовнішній агресії є можливим лише на основі ефективного управління її економічною безпекою.

Ключові слова: ризики та джерела загроз, економічна безпека, оборонна промисловість України, глобалізація, чинники виникнення ризиків і загроз економічної безпеки оборонної промисловості.

УДК 330.322

Методичний підхід до визначення горизонту безпеки інвестицій підприємств в умовах динамічних змін інвестиційного простору / П. В. Нотовський, Д.Ю. Крамської, Т.П. Локтіонова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 144-147. – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2079-0767

В статті розглянуті дослідження теоретичних і практичних аспектів оцінювання ефективності інвестицій та врахування факторів зміни ставки дисконтування, організації розподілу доходів та витрат. Запропоновано методичний апарат з оцінювання граничних значень ефективності інвестицій, що було названо горизонтом безпеки інвестиційного проекту. Результатом реалізації запропонованого методичного підходу є кількісне значення зсуву горизонту безпеки при зміні дух груп факторів інвестиційного процесу.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, ставка дисконтування, управління інвестиціями, ефективність інвестицій.

УДК 657.432

Банкрутство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, В.Л.Товажнянський // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 148-152. – Бібліогр.: 14 назв. – ISSN 2079-0767

Розглянуто симптоми прояву фінансової кризи на підприємствах машинобудівного комплексу України. Проведено аналіз обсягів виробництва промислової продукції на підприємствах Харківської області. Проведене методологічне дослідження понять «криза», «санація», «реструктуризація»

Ключові слова: банкрутство, санація, реструктуризація, антикризове управління, промислове підприємство

УДК 657.1

Впровадження системи грейдів на машинобудівних підприємствах / С. В. Брік, Д. В. Дегтяр // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 153-157. – Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Розглянуто використання системи оплати праці на основі грейдів на прикладі ПАТ «Світло шахтаря». В статті досліджені основні підходи до розробки системи грейдів для визначення базової винагороди працівникам різних категорій підприємства машинобудівної галузі. Наведено порядок розрахунку преміальної винагороди та проаналізовані ключові параметри, що забезпечують її формування відповідно до частки участі в її виконанні, як самого працівника, так і колективу. Надані пропозиції щодо удосконалення системи показників для управління матеріальною мотивацією фахівців та інших службовців промислового підприємства.

Ключові слова: грейд, грейдівання, показники оцінювання, базова винагорода, преміальна винагорода.

УДК 338.33

Методика визначення рівню специфічності промислової продукції виробничого підприємства / В. В. Яцина // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 158-161. – Бібліогр.: 16 назв. – ISSN 2079-0767

Обґрунтовано необхідність аналізу складу промислової продукції виробничих підприємств за рівнем специфічності. Запропоновано методику визначення ступеню специфічності товарів, що дозволяє ранжувати їх за атрибутами специфічності. Методика заснована на використанні методів експертних оцінок з використанням вагових коефіцієнтів та кластерного аналізу. Визначено основні параметри специфічності товарів та розроблено їх оцінну шкалу. Зроблено висновки про необхідність врахування рівня специфічності товару при виборі типів контракту на його виробництво та реалізацію.

Ключові слова: виробниче підприємство, промислова продукція, товар, специфічність активів, атрибути специфічності, рівень специфічності продукції, метод експертних оцінок, кластерний аналіз.

УДК 658.6

Аналіз фінансових результатів діяльності як напрямку забезпечення економічної безпеки підприємства / І. А. Юр'єва, В. О. Бойко, А. Ю. Олейнікова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 162-165. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

Запропоновано аналіз фінансових результатів діяльності підприємства як напрямку забезпечення економічної безпеки підприємства, яке займається виробництвом будівельних матеріалів. Визначені методи дослідження. Надана техніко-економічна характеристика підприємства із аналізом основних показників його діяльності. Досліджені чинники мікро та макросередовища, які впливають на прибуток підприємства. Зроблено висновки про фінансовий стан та можливі застосування принципів економічної безпеки на підприємстві.

Ключові слова: аналіз, результат, фінансовий результат, техніко-економічна характеристика, підприємство, цемент, продукція, прибуток, методи, економічна безпека.

УДК 338.984

Баланс основных средств как инструмент учета и анализа: возможности и сфера применения / Т. Ю. Чайка, І. О. Чуркіна // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 166-170. – Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767

Обґрунтована доцільність і специфіка застосування балансів основних засобів при проведенні аналізу основних засобів. Уточнено методичні підходи до реалізації принципу збалансованості і пропорційності потреб підприємства в основних засобах; проаналізовано можливості використання балансу основних засобів як інструменту облікової роботи на підприємстві, та допоміжного інструменту при подальшому коефіцієнтному аналізі стану та руху основних засобів підприємства. Уточнено підходи до формування деяких показників, що характеризують ступінь зносу основних засобів і можуть бути розраховані на основі балансів основних засобів. Надано рекомендації щодо включення до балансів основних засобів до загальної системи обліково-аналітичних інструментів на промислових підприємствах.

Ключові слова: основні засоби; балансовий метод; балансова модель; схема балансу основних засобів; види стоимости основных средств; показатели состояния основных средств; показатели динамики основных средств; коэффициентный анализ.

УДК 338.242

Логістичний підхід як фактор підвищення ефективності управління виробничими системами в сучасних умовах / С.В.Гармаш, А. В. Дрозд // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 171-174. – Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

Об'єктивний характер необхідності використання логістичного підходу до будь-яких виробничо-комерційних процесів обумовлений загальноекономічними особливостями розвитку промислового виробництва в умовах інтеграційних процесів, пов'язаних з глобалізацією. Динамічна невизначеність факторів зовнішнього середовища супроводжує ці процеси. Увага приділяється «організаційним змінам», що є об'єднуючим терміном усіх процесів при аналізі розвитку організації. У рамках логістичного підходу до функціонування виробничих систем пропонується створення логістичних альянсів для підвищення ефективності функціонування цих систем у сучасних умовах.

Ключові слова: логістичний підхід, виробничі системи, організаційні зміни, динамічна невизначеність, фактори зовнішнього середовища, інтеграційні процеси.

УДК 332.12

Стан і відповідність традиційних форм стимулювання праці ремонтних робітників сучасних умов господарювання / М.І. Погорелов // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 175-178. – Бібліогр.: 21 назв. – ISSN 2079-0767

В роботі розглянуто питання використання в аналізі специфічних методичних прийомів, серед яких крім економіко-статистичних методів важливе місце повинні займати методи соціологічних обстежень, включаючи анкетування і інтерв'ю. Наведена характеристика сформованих способів оплати і стимулювання праці не дозволяє зробити висновок про ефективність.

Ключові слова: стимулювання, праця, ремонтні роботи, прийоми, методи

УДК 658:351.863

Класифікація факторів загроз та небезпек за етапами здійснення інноваційної діяльності підприємства / О.С.Кириченко//Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 179-182. – Бібліогр.: 12 назв. – ISSN 2079-0767

Досліджено концептуальні, методологічні засади забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств при здійсненні ними інноваційної діяльності. Пропонується класифікація факторів загроз та небезпек зовнішнього та внутрішнього середовища за основними етапами інноваційної діяльності. Визначено взаємозв'язок між активізацією, дією факторів загроз та небезпек економічної безпеки підприємства та основними етапами інноваційного процесу. Запропоновано алгоритм комплексного системного забезпечення економічної безпеки в умовах активної інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновація, новація, економічна безпека, загрози та небезпеки, система, інноваційний процес, інноваційна діяльність.

УДК 378:334.012.32:304.4

Тотожність принципів господарювання у вітчизняній та західних сферах вищої освіти / Д. М. Загірняк, О. А. Крат // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 183-187. – Бібліогр.: 27 назв. – ISSN 2079-0767

З'ясовано, що у сфері вищої освіти суттєво відображається дія ринкового механізму. Доведено, що західних і вітчизняних науковців об'єднує стурбованість сучасним станом вищої освіти та пошуком шляхів покращання ситуації. Орієнтація на світовий досвід зумовила застосування крос-національного співставлення вищої освіти України з країнами Заходу. Використання інтервальної логіки дозволило визначити тотожність принципів господарювання в українській та західних сферах вищої освіти завдяки встановленню наявності ринкових відносин та окресленню однозначності розуміння їх сутності.

Ключові слова: вища освіта, ринок послуг вищої освіти, інтервальна логіка.

УДК 330.837:330.5

Проблеми вимірювання інституційної ефективності національної економіки / О. О. Ляховець // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 188-194. – Бібліогр.: 25 назв. – ISSN 2079-0767

Розглянуто теоретичні та методологічні питання визначення інституційної ефективності економіки. Проаналізовано основні підходи до обчислення інституційної ефективності, а саме: методи трансакційних витрат, рейтингових показників, операційного індикатору, аналізу показників інституційних секторів економіки тощо. Найбільшого поширення в сучасних дослідженнях знаходять індикатори, розроблені авторитетними міжнародними організаціями. Виявлено, що показники носять переважно суб'єктивний характер як за джерелами інформації, так і за експертними поглядами.

Ключові слова: інституційна ефективність, якість інститутів, трансакційні витрати, інституційні індикатори, методичні підходи.

УДК 331.101

Зміни і доповнення в концептуальному базисі інженерної психології / С. М. Погорелов // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 59 (1168). – С. 195-198. – Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Поява нової техніки і технологій потребують застосування адекватних інженерно-психологічних рішень і методів і є каталізатором розвитку нових наукових напрямків інженерної психології. Дійсно, в історії розвитку інженерної психології як науково-практичної дисципліни спостерігається виникнення і зміна парадигм проектування і відповідно поглядів на роль і становище людини в технічній системі. У початковому періоді еволюції технічних систем велику роль грав машинноцентричний підхід, згідно з яким, людина розглядається як ланка технічної системи, вирішальне ту чи іншу її завдання. Такий підхід виявився малопродуктивним при аналізі складних систем, так як поведінка людини в них здійснюється складним, погано формалізованим чином.

Ключові слова: ергономіка, підхід, психологія, базис, діяльність

РЕФЕРАТЫ

УДК 005.93

Экономический механизм управления предприятием / Е. А. Тимченко, В. А. Черепанова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.3-6. - Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассматривается сущность понятия «экономический механизм управления предприятием», его структура и составные элементы. На основании существующих научных трудов предложена общая схема экономического механизма управления предприятием. Очерчены основные факторы, которые влияют на экономический механизм управления предприятием. Указаны основные принципы построения экономического механизма управления предприятием. Уделено внимание таким элементам, как инновационный менеджмент и система менеджмента качества.

Ключевые слова: экономический механизм, целевая подсистема, функциональная подсистема, подсистема обеспечения, внешняя среда.

УДК 330.322

Инновационное развитие как залог развития угольной отрасли / В. Н. Кобелев, В. Ю. Маркевич // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.7-10. - Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

Статья посвящена главным проблемам в угольной отрасли Украины, которые возможно решить за счет внедрения инновационного развития. К таким причинам следует отнести такие, как уменьшение количества угольных предприятий, изношенность шахтного фонда, высокий уровень травматизма работников и тому подобное. Рассмотрены существующие пути по выходу предприятиями отрасли из трудного положения. Предложены возможные источники финансирования инновационного развития.

Ключевые слова: угольная отрасль, инновационное развитие, финансирование, экономическое и социальное рост.

УДК 338.07:658

Некоторые методические аспекты снижения уровня риска инновационных процессов / Р. Ф. Смоловик, // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.11-14. - Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассматриваются отличительные особенности риска инновационных процессов, технологий как проявления факторов неопределенности, непредсказуемости получения положительных конечных результатов их использования у потребителя. Выделяются и анализируются: особенности технологического риска, взаимосвязанного с действием конкурентов на рынке инновационных технологий, влияния на риски инновационных процессов и технологий внутреннего и внешнего окружения предприятия, необходимость разработки программ управления рисками с учетом особенностей их проявления как на стадии разработки инновационных технологий, так и их внедрения на рынок. Предлагаются некоторые мероприятия, направленные способствующие снижению уровня риска инновационных процессов, технологий.

Ключевые слова: риск, неопределенность, конкуренция, инновационные технологии, инновационные процессы, управление, маркетинг, стратегия, информация, решение.

УДК 657.15

Актуальные вопросы анализа финансовой отчетности и расчет на её основе показателей финансового состояния предприятия / Е.А. Фальченко, И.В. Гаркавенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.15-18. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассмотрены актуальные вопросы анализа финансовой отчетности и расчет на ее основе показателей финансового состояния предприятия. Рассмотрены изменения, которые произошли в формах после введения Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета (НП (С) БУ) 1, выявлены проблемы и недостатки в новых формах на которые в дальнейшем необходимо обратить внимание, а также приведены таблицы где приведены алгоритмы расчета показателей финансового состояния предприятия (показатели деловой активности предприятия, ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности).

Ключевые слова : Финансовая отчетность , Баланс , финансовое состояние предприятия , Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета (НП (С) БУ)

УДК. 658:336.5

Формирование затрат на продукцию предприятия / С.А. Васильцова, Д.Ю. Лаврентьева, Е.А. Стельмухова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.19-22. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Рассматривается проблема формирования затрат, что позволит предприятию увеличить доходы и укрепить свои позиции на рынке. Проводиться анализ необходимости совершенствования процесса управления затратами на предприятии. В последнее время внимание практичных экономистов занимает проблема постановки систем управления затратами, встроенная в системы управления финансами и систему менеджмента качества в целом. Однако последнее время управление затратами в целом как технология недостаточно реализована в практике, а наука не располагает широким спектром эффективных, комплексных инструментов управления.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, управление, калькуляция, прибыль, планирование.

УДК681.83

Разработка путей реформирования систем централизованного теплоснабжения Украины / Б. Белоцерковский, Н. В. Ширяева// Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.23-26. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Предлагаются пути реформирования систем централизованного теплоснабжения больших городов Украины. Исследовано современное состояние теплоэнергетической отрасли Украины. Отмечено, что в Украине затраты теплоты на отопление объектов в 2-3 раза больше, чем в странах Западной Европы. Рекомендуется для реформирования СЦТ разработать и провести организационные, технологические, нормативно-правовые мероприятия; усовершенствовать управление финансами, перейти к качественно новым методам регуляции тарифных отношений между производителем и потребителем тепловой энергии и другие мероприятия. Сделаны выводы на основе полученных результатов.

Ключевые слова: системы централизованного теплоснабжения, тепловые сети, организационно-экономические и технологические мероприятия, экономико-математические модели, когенерация, нетрадиционные и восстанавливаемые источники энергии.

УДК 338.5

Формирование цены на инновационный продукт в зависимости от объекта продажи / В.В. Александров, В.И. Болтенко, И.Ю. Мирошниченко//Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.27-30. - Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

Формирование цены на продукты инновационной деятельности включает анализ спроса на рынке, состояние денежной сферы, расчет жизненного цикла продукта, новизны товара, сравнения цены и качества, конкурентоспособности продукта. Ценовая стратегия определяется деятельностью, которая ориентируется на улучшение прогнозного уровня цены в соответствии с условиями реальной рыночной ситуации и нахождением, внедрением необходимых ценовых средств с целью более эффективного использования цены на продукцию предприятия.

Ключевые слова: ценообразование, инновация, конкурентоспособность, продукт, методы, рынок, стоимость.

УДК 519.86

Методические подходы к использованию прогностического инструментария экономического анализа / Н. Ю. Ершова, И. А. Чуркина // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.31-34. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Рассмотрены исследования развития предприятия как экономической системы. С помощью математического аппарата авторегрессионной зависимости прогнозируемой фондорентабельности основных средств, демонстрирует сколько прибыли приходится на единицу стоимости основных средств, и коэффициент фондотдачи, который показывает сколько денег в выручке на единицу вложений в основные средства. Все расчеты сделаны на основе баланса производственной фирмы «БМР-сервис» с помощью метода Крамера и метода наименьших квадратов.

Ключевые слова: прогноз, авторегрессия, основные средства, выручка, прибыль, методы экономического анализа.

УДК 65.012

Формирование подсистемы управления интеллектуальным капиталом в составе системы управления предприятием / Т. А. Гусаковская, Н. Л. Кужель // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.35-38. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

Предложены рекомендации к формированию подсистемы управления интеллектуальным капиталом в составе системы управления предприятием. В составе подсистемы управления интеллектуальным капиталом выделены такие составляющие, как управление человеческим капиталом, управление организационным и клиентским капиталом, управление информационным обеспечением и коммуникациями. Система управления интеллектуальным капиталом выступает в роли координирующего центра, который должен обеспечить согласованность действий всех существующих составляющих системы управления предприятия, где это касается формирования и использования интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, система управления, человеческий капитал, организационный капитал, капитал отношений, нематериальные активы.

УДК 338.138

Организация риск-аудита хозяйственной деятельности предприятия / Л. С. Ларка, О. В. Шкрегал // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.39-42. - Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Исследованы этапы организации риск-аудита деятельности предприятия. Целью статьи является разработка процедур для этапов проведения риск-аудита согласно классическому процессу управления. Задачами статьи являются систематизация факторов, влияющих на уровень риска деятельности предприятия, определение основных процедур проведения риск-аудита. Предложены мероприятия для минимизации уровня риска. Были использованы методы анализа и синтеза. Сделаны выводы о мероприятиях для повышения эффективности риск-аудита на предприятии.

Ключевые слова: риск, аудит, управление, планирование, организация, мотивация, контроль, этапы, процедуры.

УДК 33913:613.81

Маркетинговый анализ розничного рынка алкогольной продукции Украины. / М. В. Мирошник, Е. А. Лучная, А. А. Стельмухова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.43-47. - Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

Проведен анализ розничного рынка алкогольной продукции Украины, определено, что по данным ВОЗ Украина занимает шестьдесят первое место среди 100 стран: на душу взрослого населения в год приходится более 6 л абсолютного спирта. Детализировано, что, одним из главных направлений государственной политики Украины является сбалансированная акцизная политика и нормирование розничной торговли водочной продукцией, меры по совершенствованию контроля за производством спирта этилового, водки и ликеро-водочных изделий с целью как уменьшение негативного социального эффекта их применения, так и нивелирование существующего теневого рынка. Конкретизированы мировые и ведущие украинские бренды водочной продукции, с целью изучения предпочтений целевой аудитории данной продукции проведено анкетирование ее потребителей.

Ключевые слова: маркетинг, розничный рынок, розничные торговые предприятия, водочная продукция, потребители, мировые, украинские бренды, алкогольная продукция

УДК 658:005

Управление потенциалом предприятия на основе использования инструментов маркетинговой диагностики / А. Ланглиц, В. В. Герасикова, М. В. Литвиненко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.48-52. - Библиогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767

Обосновано, что диагностика как процесс выявления сильных и слабых сторон дает возможность более эффективно планировать и использовать свои силы и ресурсы. Проанализирована деятельность одного из самых перспективных украинских аграрных предприятий ЗАО «РОС АГРО». Определены основные направления реформирования его маркетинговой деятельности на основе маркетинговой диагностики. Рекомендовано развитие растениеводства осуществлять путем повышения плодородия земли и внедрение современных технологий, что будет способствовать обеспечению стабильности и эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: маркетинговая диагностика, потенциал, управление, конкурентоспособность, сельскохозяйственное предприятие.

УДК 330.012

Управление инновационным потенциалом предприятия в современных условиях ведения бизнеса / А. А. Микитась, М. К. Миронова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.53-56. - Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

В статье проанализированы теоретические подходы к определению понятия «управление инновационным потенциалом предприятия» и доказана роль и значимость этого процесса для развития украинских предприятий в современных условиях ведения бизнеса. В областях, где используются инновации, предприятия активно соревнуются в скорости их внедрения. Умение формировать и эффективно использовать инновационный потенциал становится решающим фактором обеспечения конкурентоспособности и развития отечественных предприятий. Также в статье раскрыта сущность процесса управления инновационным потенциалом предприятия в современных условиях ведения бизнеса, выявлены основные проблемы и основные направления их решения.

Ключевые слова: инновационный потенциал, управление инновационным потенциалом предприятия, экономическое развитие, экономические отношения, предприятие.

УДК 657:658.1

Совершенствование экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия/ Е.А. Фальченко, К.И. Зленко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.57-60. - Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Рассмотрены исследования анализа финансовых результатов деятельности предприятия, представлен алгоритм осуществления экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия, определены проблемы в осуществлении анализа и приведены пути его совершенствования в современных условиях. Также представлена усовершенствованная методика проведения анализа финансовых результатов предприятия и сделаны соответствующие выводы. Значимость анализа финансовых результатов деятельности предприятия объясняется тем, что он является основной составляющей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовый результат деятельности предприятия, экономический анализ финансовых результатов, совершенствование анализа финансовых результатов.

УДК 651.012.4 + 338.22:17

Этика предпринимательской деятельности / Геращенко И.А. // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.61-65. - Библиогр.: 17 назв. – ISSN 2079-0767

Предлагается определение понятия этика предпринимательской деятельности и социальной ответственности бизнеса. Определены принципы социальной ответственности предпринимательства. Систематизированы выгоды, которые получает бизнес, общество от соблюдения принципов социальной ответственности. Выявлено препятствия к усилению социальной ответственности бизнеса в Украине и факторы, которые препятствуют развитию социальной ответственности в этике предпринимательства. Разработаны мероприятия по развитию этики предпринимательской деятельности в Украине.

Ключевые слова: этика, предпринимательская деятельность, социальная ответственность, благотворительность, факторы, социальный эффект.

УДК 658.589(477)

Современное состояние развития инновационной деятельности на промышленных предприятиях Украины/ Р. Г. Майстро, Д. А. Цюпка// Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.66-71. - Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Состояние инновационной деятельности в Украине большинством экспертов-ученых определяется как кризисный и такой, что не соответствует современному уровню развития инновационных процессов в странах, для которых инновационное развитие является ключевым фактором экономической стратегии. В данной статье рассмотрено современное состояние развития инновационной деятельности, а также способы повышения развития инновационного потенциала промышленных предприятий в Украине.

Ключевые слова: инновации, промышленность, предприятие, конкурентоспособность, прибыль

УДК 519.2

Мотивація і стимулювання як ефективний метод управління персоналом / А. Д. Матросов, Д.В. Большаков // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.72-75. - Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

У статті розглядаються такі категорії в управлінні персоналом, як «мотивація» і «стимулювання трудової діяльності», розкривається роль стимулювання мотивації працівників у функціонуванні ефективної системи управління персоналом, вносяться авторські пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення цих процесів. Наведено поняття, основні концепції, обґрунтовується мета діяльності по мотивації і стимулюванню, роль керівника в управлінні мотивацією і стимулюванням.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, працівник, керівник, цілі мотивації та стимулювання, мотивуючі фактори.

УДК 519.2

Планирование развития управленческого консультирования / В. А. Черепанова, Д. С. Лейкин // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.76-79. - Библиогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767

Предлагаются организационно-экономические меры для обеспечения дальнейшего развития консалтинговой деятельности в Украине путем создания профессионального консультационного объединения, которое должно бы уменьшить зависимость страны от иностранных экспертов, и введением консалтинга как вида экономической деятельности, в государственный классификатор.

Сделаны выводы о нестабильном развитии консалтинговой деятельности, и путях улучшения ее состояния в будущем.

Ключевые слова: управленческое консультирование, консалтинг, планирование развития, меры.

УДК 658.01

Механизмы адаптивного управления деятельностью коксохимических предприятий / М.С. Магомедов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.80-83. - Библиогр.: 15 назв. – ISSN 2079-0767

На базе анализа современного состояния деятельности металлургического комплекса и коксохимических предприятий, определены факторы влияния, риски, возникающие в процессе работы последних. Рассмотрены сущность, структура, процедуру функционирования механизмов адаптивного управления коксохимическими предприятиями, которая учитывает возникновения рисков, их классификация и ранжирование по определенным критериям, оценка, а также обоснование адаптационных мероприятий по ликвидации рисков.

Ключевые слова: факторы влияния, факторы внешней среды, факторы внутренней среды, факторы международной среды, риски, механизм адаптивного управления, информационно-аналитический, административно-правовой, организационно-экономический, административно-правовой, технико-технологический.

УДК 658

Взаимодействие НПО с промышленными предприятиями как средство повышения эффективности производства / В.А.Кучинский, А.И. Подрез // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.84-87. - Библиогр.: 12 назв. – ISSN 2079-0767

На базе анализа деятельности отраслевых НИИ и промышленных предприятий, предложен механизм взаимодействия органов государственного управления, научно-исследовательских институтов и промышленных предприятий, сущность которого заключается в разработке стратегических планов деятельности отраслевых институтов, согласованности их с органами власти и промышленными предприятиями (бизнес-структурами), обосновании источников финансирования НИИ и оценки эффективности результатов внедрения научных разработок в деятельность бизнес-структур.

Ключевые слова: научно-исследовательский институт, промышленные предприятия, механизм, источники финансирования, налоговых льгот, технологическая отсталость, социально-экономическая эффективность.

УДК 339.16:339.13

Интернет-торговля как ключевой инструмент развития отрасли эко-продукции в Украине / Е. Н. Китченко, Т. В. Костенко, С. Г. Пригоров // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.88-91. - Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассматриваются вопросы, связанные с перспективами сбыта эко-продукции на отечественном рынке непродовольственных товаров. Исследуется эффективность интернет-торговли как одного из самых перспективных каналов сбыта эко-продукции в нашей стране. Проводится краткий обзор интернет-аудитории в Украине, а также обзор интернет-магазинов эко-продукции и услуг их основных преимуществ и недостатков. Проводится анализ контента наиболее посещаемых украинских интернет-магазинов эко-продукции. Предоставляются аргументы по применению инструментов SEO оптимизации.

Ключевые слова: интернет-магазин, эко-продукция, органические товары, SEO-оптимизация, каналы сбыта, интернет-торговля.

УДК 347.77.043

Особенности коммерциализации и трансфера технологических инноваций производственного назначения и борьбы с контрафактом / С.В.Войтко, Н.С.Ильяшенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.92-95. - Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассмотрены вопросы коммерциализации и трансфера технологических инноваций. С позиций рыночной среды обоснованы особенности осуществления этих процессов на промышленных предприятиях нашей страны. Особое внимание уделено возможностям производства, дистрибуции и сбыта контрафактной продукции. Определены основные статьи экономических убытков правообладателей от нарушения прав интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: коммерциализация, трансфер, технологические инновации, контрафакт, убытки правообладателей, исключительные права

УДК 330.341.1

Формирование инновационной и инвестиционной политики промышленного предприятия на основе сбалансированной системы показателей / П.Г.Перерва, Т.А.Кобслева, Н.П.Ткачева // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.96-100. - Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2079-0767

Авторами предложены методические и практические предложения по использованию сбалансированной системы показателей при формировании инновационно-инвестиционной политики промышленного предприятия. Разработаны методы определения потенциальных возможностей сбалансированной системы показателей для отечественных предприятий, даны предложения по составу традиционный составляющих этой системы в соответствии с поставленными задачами.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, инновации, инвестиции, политика, стратегическая карта, промышленное предприятие

УДК 657

Торговая наценка: проблемы определения и учета / И.Н.Погорелов, М.В. Рей, М.А. Ткаченко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.101-104. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассматривается сущность понятия «торговая наценка», его структура, порядок формирования. На основе существующих научных трудов, законодательных и нормативных документов предложен порядок определения торговой наценки, ее учета. . Обозначена взаимосвязь торговых наценок с валовой прибылью розничных торговых предприятий. Предложен порядок бухгалтерского учета товаров по продажным ценам, торговых наценок.

Ключевые слова: торговые наценки, валовая прибыль, розничные (продажные) цены, бухгалтерский учет, налогообложение

УДК 657.622

Формирование системы показателей оценки эффективности операционной деятельности предприятия / В.В. Александров, В.С. Курычий // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.105-108. - Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2079-0767

В работе предлагается система показателей, необходимая для комплексной оценки эффективности операционной деятельности предприятия. Опираясь на проведенные исследования определен перечень основных показателей, которые при помощи матричного анализа дают адекватную оценку операционной деятельности предприятия. Сделаны выводы по использованию метода оценки и предложены пути повышения эффективности операционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффективность производства, операционная деятельность, эффективность операционной деятельности предприятия, прибыль, индексы, матричный метод.

УДК 338.5

Анализ эффективности методов определения цены на предприятиях дистрибуторской сферы / С. А. Васильцова, Т. А. Леус, Д. О. Музыка // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.109-112. - Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

Предлагаются методы определения цены на предприятиях дистрибуторской сферы и их эффективность. Существование большого количества этих методов дает возможность дистрибутору выбрать для себя наиболее оптимальный. В результате анализа эффективности можно сделать вывод, что методы косвенного ценообразования подходят лучше всего для этой сферы бизнеса. Они помогают фирме прислушиваться к потребителю и максимально угодить ему, увеличив при этом свою прибыль.

Ключевые слова: Ценообразование, дистрибутор, анализ, метод, себестоимость, скидка, конкуренция, рентабельность, эффективность, прибыль.

УДК 331.5

Статистичний аналіз ринку праці в Україні / О. І. Колотюк, Т. С. Калашник, Л. А. Рязанова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.113-116. - Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

Розкрито актуальні питання сучасних проблем стану ринку праці в Україні, а також розглянуті підходи до їх статистичного вивчення. Виконано аналіз літератури, де визначено поняття ринку праці в цілому, зайнятості, безробіття, основні показники для їх кількісної характеристики. Також виконаний статистичний аналіз динаміки зайнятості населення, кон'юнктури попиту та пропозиції робочої сили і навантаження на робочі місця по країні в цілому і в регіональному аспекті. Зроблено висновки про поточний стан ринку праці України, а також можливих заходів щодо запобігання безробіття.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, попит, пропозиція, працездатне населення, робоча сила.

УДК 519.2

Систематизация подходов к определению категории персонала. / С.В. Глухова, Ю.С. Щebetенко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.117-120. - Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2079-0767

В статье исследованы научные позиции ученых относительно сущности персонала предприятия, что позволило осуществить их систематизацию по определенным функциональным признакам, в результате чего выделены соответствующие содержательные подходы. В результате компаративного анализа определенных подходов уточнена сущность понятия «персонал» предприятия и его экономическое содержание. На основе анализа классификационных признаков персонала предприятия осуществлено обобщение его основных видов и сделаны соответствующие выводы относительно функций и роли персонала на предприятии.

Ключевые слова: Персонал, подходы, анализ, метод, трудовые ресурсы, квалификация, эффективность, прибыль.

УДК 519.2

Исследование политики формирования и совершенствования затратами на предприятии. / С.П. Сударкин, Я.Э. Вагнер // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.121-124. - Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Предлагаются подходы к определению систем управления затратами на предприятиях. Исследование существующих методов управления затратами, которые бы базировались на экономии и рациональном использовании ресурсов, их анализ и эффективность использования, совершенствование системы ресурсосбережения и снижения затрат с целью повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: Расходы, управления, прибыль, эффективность производства, системы управления затратами, исследования.

УДК 330.341.1

Факторы формирования инновационного развития энергетических компаний в контексте стратегических подходов / С. И. Вихляева, Ли Чао // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.125-129. - Библиогр.: 29 назв. – ISSN 2079-0767

Рассматриваются особенности использования методологии стратегического менеджмента применительно к решению задач инновационного развития энергокомпаний. Исследована эволюция форм и методов стратегического управления. Обобщены существующие модели и методы формирования и реализации инновационных стратегий развития. Обоснован тот факт, что совершенствование форм и методов стратегического менеджмента применительно к формированию инновационного развития энергетических компаний позволит повысить результативность этих процессов.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, инновационное развитие, энергокомпаний, эффективность, конкурентные преимущества

УДК 338.24

Исследование рисков и разработка направлений совершенствования управления рисками корпорации промышленных предприятий железнодорожного транспорта / И. М. Посохов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.130-133. - Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Исследованы риски промышленных предприятий железнодорожного транспорта. Предлагаются направления совершенствования управления рисками корпорации промышленных предприятий железнодорожного транспорта: направления совершенствования управления рыночными рисками корпорации промышленных предприятий железнодорожного транспорта, мероприятия по защите от информационных рисков корпорации промышленных предприятий железнодорожного транспорта, направления решения объективных проблем управления персоналом корпорации промышленных предприятий железнодорожного транспорта, направления совершенствования статического и динамического элементов системы стимулирования персонала корпорации промышленных предприятий железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, внутренние риски взаимодействия, факторы риска, корпорация промышленных предприятий железнодорожного транспорта, железнодорожный транспорт.

УДК 657.1

Порядок учета собственного капитала предприятия и пути его совершенствование / С.В. Брик, Е.М. Рудковская // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.134-137. - Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Рассмотрены исследования учета собственного капитала предприятия, представлены порядок бухгалтерского учета собственного капитала с характеристикой основных счетов, определены проблемы в учете и приведены пути его совершенствования в современных условиях. Также представлены схематично составляющие собственного капитала предприятия, охарактеризованы особенности осуществления управленческого учета собственного капитала и сделаны соответствующие выводы. Объектом исследования является учет собственного капитала. Предметом исследования является организация учета собственного капитала в деятельности предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал предприятия, учет собственного капитала, совершенствование бухгалтерского учета собственного капитала.

УДК 33:338:21

Ключевые угрозы обеспечения экономической безопасности оборонной промышленности Украины/ Т.В. Момот, Н.Е. Аванесова// Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.138-143. - Библиогр.: 20 назв. – ISSN 2079-0767

Оборонная промышленность является одним из ключевых секторов народного хозяйства Украины при условии нарастания кризисных явлений в экономике государства и обострения внешней агрессии, эффективность ее функционирования является индикатором развития экономики государства в целом. Ее специфика позволяет сделать вывод о сложности и неоднозначности определения ее экономической безопасности. Развитие оборонной промышленности в современных условиях преодоления последствий кризисных явлений и противодействия внешней агрессии возможно лишь на основе эффективного управления ее экономической безопасностью.

Ключевые слова: риски и источники угроз, экономическая безопасность, оборонная промышленность Украины, глобализация, факторы возникновения рисков и угроз экономической безопасности оборонной промышленности.

УДК 330.322

Методический подход к определению горизонта безопасности инвестиций предприятий в условиях динамических изменений инвестиционного пространства / П. В. Нотовский, Д. Ю. Крамской, Т.П. Локтионова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.144-147. - Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2079-0767

В статье рассмотрены исследования теоретических и практических аспектов оценки эффективности инвестиций и учета факторов изменения ставки дисконтирования, организации распределения доходов и расходов. Предложен методический аппарат по оцениванию предельных значений эффективности инвестиций, который было названо горизонтом безопасности инвестиционного проекта. Результатом

реализации предложенного методического подхода является количественное значение смещения горизонта безопасности при изменены дух групп факторов инвестиционного процесса.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, ставка дисконтирования, управление инвестициями, эффективность инвестиций.

УДК 657.432

Банкротство, санация и реструктуризация предприятия как экономические категории антикризисного управления / П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева, В.Л.Товажнянский // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.148-152. - Библиогр.: 14 назв. – ISSN 2079-0767

Рассмотрены симптомы проявления финансового кризиса на предприятиях машиностроительного комплекса Украины. Проведен анализ объемов производства продукции на предприятиях Харьковской области. Проведено методологическое исследование понятий «кризис», «санация», «реструктуризация».

Ключевые слова: банкротство, санация, реструктуризация, антикризисное управление, промышленное предприятие

УДК 657.1

Внедрение системы грейдирования на машиностроительных предприятиях / С. В. Брик, Д. В. Дегтярь // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.153-157. - Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2079-0767

Рассмотрено использование системы оплаты труда на основе грейдов на примере ПАО «Свет шахтера». В статье исследованы основные подходы к разработке системы грейдов для определения базового вознаграждения работникам различных категорий предприятия машиностроительной отрасли. Приведен порядок расчета премиального вознаграждения и проанализированы ключевые параметры, обеспечивающие ее формирования в соответствии с долей участия в ее исполнении, как самого работника, так и коллектива. Представлены предложения по совершенствованию системы показателей для управления материальной мотивацией специалистов и других служащих промышленного предприятия.

Ключевые слова: грейд, грейдование, показатели оценки, базовое вознаграждение, премиальное вознаграждение.

УДК 338.33

Методика определения уровня специфичности промышленной продукции производственного предприятия / В. В. Яцына, // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.158-161. - Библиогр.: 16 назв. – ISSN 2079-0767

Обоснована необходимость анализа состава промышленной продукции производственных предприятий по уровню специфичности. Предложена методика определения степени специфичности товаров, что позволяет ранжировать их за атрибутами специфичности. Методика основана на использовании методов экспертных оценок с использованием весовых коэффициентов и кластерного анализа. Определены основные параметры специфичности товаров и разработана их оценочная шкала. Сделаны выводы о необходимости учета уровня специфичности товара при выборе типов контракта на его производство и реализацию.

Ключевые слова: производственное предприятие, промышленная продукция, товар, специфичность активов, атрибуты специфичности, уровень специфичности продукции, метод экспертных оценок, кластерный анализ.

УДК 658.6

Анализ финансовых результатов деятельности как направление обеспечения экономической безопасности предприятия / И. А. Юрueva, В. О. Бойко, А. Ю. Олейникова // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.162-165. - Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

Предложен анализ финансовых результатов деятельности предприятия как направление обеспечения экономической безопасности предприятия, которое занимается производством строительных материалов. Определены методы исследования. Предоставлена технико-экономическая характеристика предприятия с анализом основных показателей его деятельности. Исследованы факторы микро и макросреды, которые влияют на прибыль предприятия. Сделаны выводы о финансовом состоянии и возможностях применения принципов экономической безопасности на предприятии.

Ключевые слова: анализ, результат, финансовый результат, технико-экономическая характеристика, предприятие, цемент, продукция, прибыль, методы, экономическая безопасность.

УДК 338.984

Баланс основных средств как инструмент учета и анализа: возможности и сфера применения / Т. Ю.Чайка, И. А.Чуркина // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.166-170. - Библиогр.: 7 назв. – ISSN 2079-0767

Обоснована целесообразность и специфика применения балансов основных средств при проведении анализа основных средств. Уточнены методические подходы к реализации принципа сбалансированности и пропорциональности потребностей предприятия в основных средствах; проанализированы возможности использования баланса основных средств как инструмента учетной работы на предприятии и вспомогательного инструмента при дальнейшем коэффициентном анализе состояния и движения основных средств предприятия. Уточнены подходы к формированию некоторых показателей, характеризующих степень износа основных средств, которые могут быть рассчитаны на основе балансов основных средств. Представлены рекомендации по включению балансов основных средств в общую систему учетно-аналитических инструментов на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: основные средства; балансовый метод; балансовая модель; схема баланса основных средств; виды стоимости основных средств; показатели состояния основных средств; показатели динамики основных средств; коэффициентный анализ.

УДК 338.242

Логистический подход как фактор повышения эффективности управления производственными системами в современных условиях / С. В. Гармаш, А. В. Дрозд // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.171-174. - Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2079-0767

Объективный характер необходимости использования логистического подхода к любым производственно-коммерческим процессам обусловлен общеэкономическими особенностями развития промышленного производства в условиях интеграционных процессов, связанных с глобализацией. Динамическая неопределенность факторов внешней среды сопровождает эти процессы. Внимание уделяется «организационным изменениям», которые являются объединяющим термином всех процессов при анализе развития организации. В рамках логистического подхода к функционированию производственных систем предлагается создание логистических альянсов для повышения эффективности функционирования этих систем в современных условиях.

Ключевые слова: логистический подход, производственные системы, организационные изменения, динамическая неопределенность, факторы внешней среды, интеграционные процессы.

УДК 332.12

Состояние и соответствие традиционных форм стимулирования труда ремонтных рабочих современным условиям хозяйствования / Н.И. Погорелов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.175-178. - Библиогр.: 21 назв. – ISSN 2079-0767

В работе рассмотрены вопросы использования в анализе специфических методических приемов, среди которых помимо экономико-статистических методов важное место должны занимать методы социологических обследований, включая анкетирование и интервью. Приведенна характеристика сложившихся способов оплаты и стимулирования труда не позволяет сделать вывод об эффективности

Ключевые слова: стимулирование, труд, ремонтные работы, приемы, методы

УДК 658:351.863

Классификация факторов опасностей и угроз в соответствии с этапами инновационной деятельности предприятия / О.С.Кириченко // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.179-182. - Библиогр.: 12 назв. – ISSN 2079-0767

Исследованы концептуальные методологические основы обеспечения экономической безопасности отечественных предприятий при проведении ими инновационной деятельности. Предлагается классификация факторов опасностей и угроз внешней и внутренней среды в соответствии с основными этапами, фазами инновационной деятельности. Определено взаимосвязь между активизацией и воздействием факторов опасностей и угроз в соответствии с основными этапами инновационного процесса. Предложено алгоритм комплексного системного обеспечения экономической безопасности в условиях активной инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновация, новация, экономическая безопасность, угрозы и опасности, система, инновационный процесс, инновационная деятельность.

УДК 378:334.012.32:304.4

Тождество принципов хозяйствования в отечественной и западных областях высшего образования / Д. М. Загирняк, О. А. Крат // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.183-187. - Библиогр.: 27 назв. – ISSN 2079-0767

Выяснено, что в сфере высшего образования существенно отражается действие рыночного механизма. Доказано, что западных и отечественных ученых объединяет обеспокоенность современным состоянием высшего образования и поиском путей улучшения ситуации. Ориентация на мировой опыт обусловила применение кросс-национального сопоставления высшего образования Украины со странами Запада. Использование интервальной логики позволило определить тождество принципов хозяйствования в украинском и западных сферах высшего образования благодаря установлению наличия рыночных отношений и обрисовке однозначности понимания их сущности.

Ключевые слова: высшее образование, рынок услуг высшего образования, интервальная логика.

УДК 330.837:330.5

Проблемы измерения институциональной эффективности национальной экономики / А. А. Ляховец // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.188-194. - Библиогр.: 25 назв. – ISSN 2079-0767

Рассмотрены теоретические и методологические вопросы определения институциональной эффективности экономики. Проанализированы основные подходы к анализу институциональной эффективности, а именно: методы транзакционных издержек, рейтинговых показателей, операционного индикатора, анализа показателей институциональных секторов экономики и так далее. Наибольшее распространение в современных исследованиях находят индикаторы, разработанные авторитетными международными организациями. Выявлено, что показатели несут преимущественно субъективный характер как по источникам информации, так и за экспертными взглядами.

Ключевые слова: институциональная эффективность, качество институтов, транзакционные издержки, институциональные индикаторы, методические подходы.

УДК 331.101

Изменения и дополнения в концептуальном базисе инженерной психологии / С.Н. Погорелов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Технический прогресс и эффективность производства. - Х.: НТУ «ХПИ». - 2015. - № 59 (1168). - С.195-198. - Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2079-0767

Появление новой техники и технологий требуют применения адекватных инженерно-психологических решений и методов и являются катализатором развития новых научных направлений инженерной психологии. Действительно, в истории развития инженерной психологии как научно-практической дисциплины наблюдается возникновение и смена парадигм проектирования и соответственно взглядов на роль и положение человека в технической системе. В начальном периоде эволюции технических систем большую роль играл машиноцентрический подход, в соответствии с которым, человек рассматривается как звено технической системы, решающее ту или иную её задачу. Такой подход оказался малопродуктивным при анализе сложных систем, так как поведение человека в них осуществляется сложным, плохо формализуемым образом.

Ключевые слова: эргономика, подход, психология, базис, деятельность

ABSTRACTS

UDC 005.93

Economic mechanism of management of enterprise / O. O. Timchenko, V. O. Cherepanova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 3-6. - Bibliogr: 16 - ISSN 2079-0767

The article considers an essence of the notion “economic mechanism of enterprise management”, its interconnection with the notion “economical mechanism”, its structure and main components. Different approaches to the definition of “economic mechanism” are analyzed. On the basis of existing scientific papers a general outline of economic mechanism of enterprise management has been proposed. The main factors, which effect on economic mechanism of enterprise management are outlined. The main principles of constructing an economic mechanism of enterprise management are indicated. Attention is given to such elements, as innovation management and quality management system, which have to be implemented into economic mechanism of management of enterprise as a response to continually changing external environment.

Keywords: economic mechanism, target subsystem, functional subsystem, providing subsystem, external environment.

UDC 330.322

Innovative development as a key to development of the coal industry / V. N. Kobelev, V. Y. Markevich // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 7-10. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The article is devoted primarily to problems in the coal industry of Ukraine, which can be solved through the introduction of innovative development. These reasons include the following: a reduction in the number of coal mines, mine depreciation fund, a high level of injuries of workers and others. The main factors that cause accidents. We analyzed the violations that led to the neschasnye cases. It was revealed that imperfect manufacturing conditions cause substantial damage to the industry. Existing ways to enter the field of enterprises predicament. Revealed that new technologies, advanced equipment, good use of foreign experience, both in technology and in the management of all the resources of coal enterprises - an indicator not only innovations but also of society as a whole. The possible sources of funding for innovative development.

Keywords: coal industry, innovative development, financing, economic and social growth.

UDC 338.07:658

Some methodical aspects of risk reduction and innovative processes / R. F. Smolovik, // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 11-14. - Bibliogr: 10 - ISSN 2079-0767

The article discusses the distinctive features of risk of innovative processes, technologies as manifestations of uncertainties, nepredskazuemosti get positive final results of their use by the consumer. Are identified and analyzed: characteristics of technological risk, correlated with the activity of competitors in the market of innovative technologies, the impact on risks of innovative processes and technologies to internal and external environment of the enterprise, the need to develop a risk management programme, taking into account peculiarities of their manifestation on the stage of development of innovative technologies and their market penetration. Are offered several activities, directions sposobstvuuachie risk of innovative processes, technologies.

Keywords: risk, uncertainty, competition, technology innovation, innovation processes, management, marketing, strategy, information, decision.

UDC 657.15

Pressing questions of analysis of the financial reporting and calculation are on her basis of indexes of financial position of enterprise/ E.A. Falchenko, I.V. Garkavenko// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 15-18. - Bibliogr: 11 - ISSN 2079-0767

In the articles considered pressing questions of analysis of the financial reporting and calculation are on her basis of indexes of financial position of enterprise. Changes are considered that took place in forms after introduction of the National standard 1, identified problems and weaknesses in new forms which subsequently require attention, as well as the table shows the calculation algorithms which are indicators of the financial condition of the entity (indicators of business activity, liquidity, solvency, financial stability, profitability).

Calculation algorithms financial ratio make it possible to realistically assess the financial position of the company, thus management can take timely management decisions in order to prevent the financial collapse of the company. Analyzing financial statements, we concluded that although there were changes in form filling sections №1, and they are not fully adapted to today's realities. In the article the changes in balance sheet structure (Table 1), indicating in detail all the shortcomings that exist in the statement of financial position. In income statement was a reduction of articles in our opinion it can become an obstacle to an adequate understanding of users of the information given in this report. An important introduction is that the enterprise can on their own choose the method by which compose cash flow statement for direct or indirect.

Keywords: financial statements, balance, financial condition of the enterprise, national provisions (standards) accounting (NP (S) BU)

UDC. 658:336.5

Formation expenses on production enterprise / S.A.Vasylytsova, D.Y. Lavrenteva, O.A. Stelmuhova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 19-22. - Bibliogr: 8 - ISSN 2079-0767

The problem of formation of expenses, which will allow the company sbaiti profit and to consolidate its position in the market. The analysis of the necessity of improving the process of cost management in the enterprise. In recent years, the practical attention of economists is the problem of production control systems costs built into the system of financial management and the quality management system in General. Recently, however, cost management in General, as the technology is not sufficiently implemented in practice, and the science is not a wide range of efficient, comprehensive management tools. In the conditions of a centrally controlled economy the allocation of all overhead costs in the full cost of products is the basis for determining the prices of the products. The transition to a market economy requires a radical rethinking of the content, methods and tools of production planning. Since the cost depends on the planned execution of work, the definition of forecasted production volumes prior to the forecasts of costs.

Keywords: costs, management, cost, calculation, profit, planning.

UDC681.83

Development of reforming ways for central heating systems of Ukraine/O. B. Bilotserkivskiy, N. V. Shyriaieva// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 23-26. - Bibliogr: 8 - ISSN 2079-0767

Reforming ways of central heating systems (CHS) in big cities of Ukraine are considered. Current situation in energy industry is analyzed. It was noted that latent heat input on heating in Ukraine is two or three times higher than in Western Europe countries. It was recommended to develop and organize some technology, organizational, and law actions for better work of CHS. Management of finance is also needed an improvement. One of the ways is to follow the new quality methods of tariff regulation between producer and supplier of heating energy. On the base of the results some conclusions are made. Analysis of some research results was conducted by A. Havrikova. In the case of two-rate tariff, the payment system is more economically feasible for all the heat market participants. Thus, the rates should progressively increase. The use of economic and mathematical models in practice of thermal power companies will determine optimal rate of energy resources consumption. This will lead companies to maximum profit. Commissioning of new CHS based on combined heat and power energy are also recommended.

Keywords: central heating systems, heat networks, organizational, economic and technological actions, economic and mathematical models, cogeneration, alternative and renewable energy sources.

UDC 338.5

Forming price on an innovative product depending on object of sale / V.V. Aleksandrov, V.I. Boltenko, I.Y. Miroshnichenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). - P. 27-30. - Bibliogr: 10 - ISSN 2079-0767

Calculation of processes of pricing for innovative production is the key moment in improvement of activity of firm and a raising of level still of competitiveness due to decrease in material inputs and introduction of new technologies. Forming price on an innovative product includes the analysis of demand in the market, a condition of the monetary sphere, calculation of life cycle of a product, novelty of goods, comparison of the price and quality, a product competitive. Nowadays there are a lot of opportunities and methods to preparing price on an innovative product. The most popular method is parametric method. In this title offers examination property that base on product of sale in two directions: project of sale is product and project of sale is technical development. Price strategy is defined by activity which is guided by improvement of expected level of the price according to conditions of a real market situation and stay, introduction of necessary price means for the purpose of more effective use of price for products of the enterprise. In this case firm can be more competitive on whole market.

Keywords: pricing, innovation, competitiveness, product, methods, market, price.

UDC 519.86

Methodological approaches to the use of predictive tools in economic analysis / N. Y. Ershova, I. A. Churkina // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). - P. 31-34. - Bibliogr: 8 - ISSN 2079-0767

Considered study of the enterprise as an economic system. Results forecasting is looking to the future, impact assessment and possible ways of development that are necessary for planning. Effective prognostic tools can be built with a deep study of the mechanism of the economic system. Application of autoregressive models able the knowledge that the study process largely depends on the development in past periods. In some cases, models are used for simple conversion that leads to random variables. With the help of mathematical apparatus according autoaggression projected profitability of fixed assets shows the profit per unit of fixed assets, and return on assets ratio, which shows how much money in the revenue per unit of investment in fixed assets. Thus, the difference between these two figures - in the numerator in the calculation of capital as it stands revenue, not profit. All calculations are made based on the balance of production company "BMR-service" by Kramer method and the method of least squares.

Keywords: forecast, autoregression, fixed assets, revenue, profits, methods of economic analysis.

UDC 65.012

Forming of the subsystem of intellectual capital management as a part of the enterprise management system / T.O. Husakovska, N. L. Kuzhel // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). - P. 35-38. - Bibliogr: 8 - ISSN 2079-0767

Recommendations to the formation of intellectual capital management subsystem in the system of enterprise management are proposed, its main tasks and functions are defined. As part of the system of intellectual capital under management tasks and components of intellectual capital allocated to such components as human capital management, organizational management and management of client-side capital, management of dataware and communications. The task of the dedicated system is to ensure the proper execution of specific functions related to the management of intellectual capital. In addition, intellectual capital management system acts as a coordinating center that will ensure coherence of all existing components of the management company, where it concerns the formation and use of intellectual capital. Studies have shown that the use of this management system does not require a significant increase in the number of staff, as compared to the results that it provides, its use is effective.

Keywords: intellectual capital, intellectual property, management system, human capital, organizational capital, relationship capital, intangible assets.

UDC 338.138

Organization of risk audit of enterprises economic activity / L. S. Larka, O. V. Shkregal // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). - P. 39-42. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The phases of company risk audit are investigated. The aim of the article is to develop procedures for the phases of risk-audit according to the classical management process. The objectives of the article are to systematize the factors affecting the level of risk of the enterprise, the definition of the basic procedures of the risk audit. The events to minimize the level of risk are given. The methods of analysis and synthesis are used. Conclusions on activities to improve the effectiveness of risk audit at the enterprise are shown. The conditions to increase the quality of the audit are formulated. Prospects for further research are to develop methodological support procedures for each of the phases of risk-audit of the company.

Keywords: risk, audit, management, planning, organization, motivation, control, stage, procedure.

UDC 33913:613.81

Retail marketing analysis alcohol market of Ukraine. / M. V. Miroshnik, E. A. Luchnaya, A. A. Stelmuhova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). - P. 43-47. - Bibliogr: 11 - ISSN 2079-0767

An analysis of the retail market of alcoholic beverages in Ukraine, it is determined that according to the WHO Ukraine is the sixty-first place among 100 countries of the world, adult per capita in the year accounted for more than six liters of absolute alcohol. Detailed that in order to reduce the negative social impact of the use of alcoholic beverages, as well as minimizing the existing shadow market. One of the main directions of the state policy of Ukraine is balanced excise policy and regulation of retail beverages, activation of measures to improve control of the production of ethyl alcohol, vodka and distillery products. Fished out the world and the leading Ukrainian vodka brands. In order to study the preferences of the target audience of the product carried out a survey of its customers. It was stated that in 2014 the main negative factors for the decline in production of vodka production were: increase of excise duties on alcoholic beverages by 25% (h June 1, 2014 p. Increase in excise tax to 56.42 USD. / 1 liter of 100% alcohol to 70.53 USD. / 1 liter of 100% alcohol); the rising cost of raw materials; increasing the minimum retail price (from the beginning of 2015 the prices for vodka production increased on average by 8-10%).

Keywords: marketing, retail market, retail companies, beverages, consumers, international, Ukrainian brands, alcoholic beverages.

UDC 658:005

Manage buldingenterprise on the basis using of tools marketynhovoy diagnostic / Lanhylyts A., V. Herasykova, MV Litvinenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). - P. 48-52. - Bibliogr: 7 - ISSN 2079-0767

It is proved that the diagnosis as a process of identifying strengths and weaknesses as a private company, and companies competitors, enabling it to eliminate the antagonistic conflicts in the process of interaction and competition more effectively plan and use their resources. It analyzed the activity of one of the most promising Ukrainian agricultural enterprises ZAT "ROS AGRO". The basic directions of reforming the marketing activities of ZAT "ROS AGRO" on the basis of marketing diagnostics. As a result of the SWOT-analysis is recommended to develop rastenivodstvo by improving soil fertility, and the introduction of modern technologies, which will contribute to the stability and efficiency of the use of agricultural land. SPACE to provide companies use strategy which is to strengthen competition by studying the experience of competitors to reduce the cost of production, introduction of modern technologies; Using existing marketing and advertising opportunities, attracting new partners and expand markets.

Keywords: diagnostics, capacity management, competitiveness, agricultural enterprise.

UDC330.012

Management of innovative potential of the enterprise in modern conditions of business / O. Mykytas, M. Myronova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 53-56. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

The article analyzes theoretical approaches to the definition of "management innovation potential of the company" and brought the role and importance of this process for the development of Ukrainian business in the current business environment. In industries that use innovation, companies competing in the speed of their implementation. The ability to form innovative and effective use of the potential of becoming a crucial factor in ensuring the competitiveness and development of domestic enterprises. Also in the article the essence of the process of innovative potential of the enterprise in modern conditions of business identified the main problems and the main directions of their solution.

Keywords: innovative potential, innovative potential of enterprises, economic development, economic relations, company.

UDC 657:658.1

Improving economic analysis of the financial results of the company/ E.A. Falchenko, K.I. Zlenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 57-60. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

Considered studies analyzing the financial results of the company, presented algorithm of economic analysis financial results of the company, defined in the analysis of the problem and ways of its improvement are in modern terms. The paper presents the statistics of financial results of enterprises in Ukraine by 2015. Characterized inflation and its impact on the analysis of financial results. Also presented improved method of analysis of financial results and conclusions. Due to the unstable economic situation in the country, every company tries to maximize its financial results. This in turn leads to the need for qualitative analysis to identify their potential for growth in the future. Implementation of the proposed recommendations will help to ensure the transparency of the process of formation of financial results of the enterprises, enhances the effectiveness of motivational levers and will facilitate the timely adoption of sound management decisions in the process of activity of economic entities.

Keywords: financial performance of a company, the economic analysis of financial results, improving the analysis of financial results.

UDC 651.012.4 + 338.22:17

Ethics entrepreneurship / I.O. Herashchenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 61-65. - Bibliogr: 17 - ISSN 2079-0767

Ethics business is an integral part of the introduction of any business, especially since the results of the negotiations depends on the knowledge of the rules of etiquette, behavior and responsibility of participants of business activities. Ethics of business activity - business ethics, which, vstanovlyuye rules and laws of communication in the conduct of business activities, is the main business and establish strong business relationships. The responsibility is a basic principle of ethics entrepreneurship.

There are four types of liability business: legal, economic and professional, moral and ethical.

Under the principles of social responsibility, each participant entrepreneurship has its benefits. Society is able to establish partnerships between government, business and the public an opportunity to attract investment and improve living standards of the country.

It identified the major obstacles facing the social responsibility of business in Ukraine, the main of them imperfect legal and legislative framework of Ukraine, the lack of promotion and the lack of an effective system of penalties for non-compliance with ethical business activities. Social responsibility and charity should not be one and the same

The limiting factors of social responsibility is that our society has not paid sufficient attention to social responsibility and ethics of business, lack of specialists who would be involved in the relevant issues and interest of the state in supporting development of the relations in the state. According identified problems that exist in society with relevant research direction was proposed measures to strengthen the social responsibility of business in Ukraine. Chief among them is the creation of appropriate conditions for the development of business relations ethics and social responsibility, government support and cooperation in this area of research, systematization of national experiences and adapting foreign experience and develop a system of incentives for the development of social responsibility in the current economic conditions.

Proposed definition of ethics entrepreneurship and social responsibility. Principles of social responsibility of business. Systematized benefits received by business, society of respect for the principles of social responsibility. Detected obstacles to increased social responsibility in Ukraine and factors that hinder the development of social responsibility in business ethics. The measures on the development of ethical business in Ukraine.

Keywords: ethics, entrepreneurship, social responsibility, philanthropy, factors social impact.

UDC 658.589(477)

The current state of development of innovative activity in industrial enterprises of Ukraine / R. G. Maystro, D. A. Tsiupka // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 66-71. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

Condition of innovation activity in Ukraine by most experts, scientists and crisis is defined as one that does not correspond to the current level of development of innovative processes in the countries for which innovative development is a key economic strategy. This article reviews the current state of innovation, as well as ways to improve the development of innovative potential of industrial enterprises in Ukraine. Innovative activity and innovation in particular, play a critical role in improving the efficiency of the enterprise. Nowadays, businesses are very important to have the ability to improve its products to meet the requirements and standards of the world market. That's why, it is necessary to identify priority areas for innovation input into the activities of the enterprise. Innovation can improve the company's competitiveness and strengthen its position in the market of goods sold or services rendered. This article discusses the concept of innovation, and innovation, as well as their influence on the development of the enterprise. The conclusions of determining the priorities for bringing innovation to activity of the company have been made.

Keywords: innovation, industry, enterprise, competitiveness, income

UDC 519.2

Motivation and stimulation as an effective method of personnel management / A. D. Matrosov, D.V. Bolshakov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 72-75. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The article deals with such categories in personnel management as "motivation" and "work incentives", explores the role of incentives to motivate employees in an effective personnel management system, introduced the author's suggestions and recommendations for improvement of these processes. We present the concept, the basic concept is justified by objective of motivating and encouraging the role of leader in the management of motivation and encouragement. To develop and implement new motivational systems directly in the organizations (enterprises), allow to involve a greater degree of new highly skilled professionals able to manage both small and large groups, focusing mainly on the individual with the motivation in accordance with the quantity and quality of the employee.

Keywords: motivation, incentives, employee, manager, motivation and incentive goals, motivating factors.

UDC 519.2

Development planning of management consulting / V. O. Cherepanova, D. S. Lieikin // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 76-79. - Bibliogr: 7 - ISSN 2079-0767

There have been proposed organizational and economic steps to ensure the further development of the consulting business in Ukraine through the creation of a professional association consultation, which should be to reduce the country's dependence on foreign experts, and the introduction of

consulting as a form of economic activity in the State ualifier. One of the ways is to increase the quality of consulting services by involving specialists of certain areas of science and industry and adapting foreign experience to the terms of the national economy.

The conclusions about the unstable development of consulting activities and ways to improve its status in the future., have been made.

Keywords: managerial consulting, consulting, development planning, methods.

UDC 658.01

Mechanisms of adaptive management of coking enterprises / M.S Magomedov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 80-83. - Bibliogr: 15 - ISSN 2079-0767

Based on analysis of the current state of metallurgy, and chemical-recovery enterprises, the factors influence the risks arising in the course of the latter. It is proved that the introduction of adaptive management activities in coke plants advisable to build four of its implementation mechanism, namely, information-analytical, technical, technological, organizational, economic, administrative and legal. With information-analytical system mechanism of adaptive management company will be able to analyze competitive factors, international, internal and external environment and favorable levels of government. Based on this analysis found the risks are ranked by importance and evaluated for impact on the enterprise. With the organizational and economic mechanism of adaptive enterprise substantiate measures for mastering risks, developing the organization and expect their economic efficiency. The essence of the administrative and legal mechanism of adaptive control systems is to assess the legal capacity to conduct the proposed adaptation measures and developing administrative materials on their implementation.

Keywords: impact factors, environmental factors, factors of internal environment, international environment factors, risks, a mechanism of adaptive management, information-analytical, administrative and legal, organizational, economic, administrative, legal, technical and technological.

UDC 658

NGO interaction with industry as a means of improving the efficiency of production / V.A.Kuchynskyy, A.I Podrez // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 84-87. - Bibliogr: 12 - ISSN 2079-0767

On the basis of analysis of Sciences of Ukraine, industrial research institutes and industry identified problems of innovative development of industry. They are the lack of a clear system of planning of scientific and technological development of certain sectors of the economy, uncertainty priority areas of scientific and technological activities, lack of sufficient funding as NAS of Ukraine and industrial research institutes, lack of a strategic plan for orders from the government and businesses to conduct industry SRI fundamental and applied research, lack of sufficient encouragement and stimulation of researchers, and so on. To form the medium- and long-term forecasts of priority research areas proposed in the article to create a national research university with regional forecasting centers of scientific and technological development. In addition, the article the mechanism of interaction between government, research institutes and industrial enterprises, the essence of which is to develop strategic plans of branch institutes, coordination them with the authorities and industrial enterprises (businesses), justification funding sources NDI and evaluating the effectiveness of the implementation of the results of scientific research activities in businesses

Keywords: research institute, industry, mechanism, funding, tax incentives, technological backwardness, social and economic efficiency

UDC 339.16: 339.13

Internet commerce as a key tool for the development of eco-products industry in Ukraine / E. N. Kitchenko, T. V. Kostenko, S. G. Prigorov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 88-91. - Bibliogr: 9 - ISSN 2079-0767

The article deals with issues related to the prospects of selling eco-products in the domestic market of consumer goods. The efficiency of e-commerce as one of the most promising channels of eco-products in our country is considered. A study of the largest online retailers for product lines is conducted. It was established that the percentage of shops that are engaged only in the implementation of non-food products increased in recent years. The brief overview of the Internet audience in Ukraine is studied. The main advantages and disadvantages in the online stores are identified. Using of tools SEO and SMM optimization makes it possible to overcome the shortcomings identified is considered. The analysis of domestic biggest online store in order to assess the quality of the content by indicators is held. The arguments on the application of SEO optimization tools are given. The study, makes it possible to conclude that demand for eco-products heterogeneous, concentrated in large cities, but a third of consumers living in medium and small cities and villages. As demand a shared, so the Internet is the most optimal sales channel of eco-products, because it has the widest coverage of consumers.

Keywords: online shop, eco-products, organic products, SEO-optimization, sales channels, Internet trade.

UDK 347.77.043

Features of transfer and commercialization of technological innovations for production purposes and the fight against counterfeiting / S.V.Voytko, N.S.Ilyashenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 92-95. - Bibliogr: 11 - ISSN 2079-0767

In the article the questions of transfer and commercialization of technological innovation. It is proved that a pivotal position in this chain belongs to the processes of formation and feasibility of technology commercialization, identification and control of this process, the definition and justification of the methodological approaches for its improvement and development. From the standpoint of the market environment proved features of the implementation of these processes at industrial enterprises of our country. Special attention is paid to the possibilities of production, distribution and sales of counterfeit products. It is proved that an extremely important feature of contemporary processes of commercialization and transfer of intellectual technologies is the availability on the market of counterfeit goods. The article identifies the main economic losses of copyright holders from intellectual property infringement. Recommendations on the practical use of the developed regulations on industrial enterprises of our country.

Keywords: commercialization, transfer, technological innovation, counterfeit, losses of the right holders, the exclusive right

UDC 330.341.1

The formation of innovation and investment policy of industrial enterprise on the basis of balanced scorecard / Pererva P. G., T. A. Kobleva, N. P.Tkacheva //Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 96-100. - Bibliogr: 9 - ISSN 2079-0767

The authors offer methodological and practical suggestions for using the balanced scorecard in the formation of innovation and investment policy of industrial enterprise. The methods of determining the potential opportunities of the balanced scorecard for domestic enterprises, there are suggestions for the composition of the traditional components of the system in accordance with the tasks. Proposed to improve the efficiency of formation of innovative-investment policy is proposed to use one of the most famous models of the complex providing of efficiency of industrial enterprises - balanced scorecard. It is proven that traditional methods of formation of innovative-investment policy, which are now more often used in industrial enterprises, do not meet the needs of the enterprise to respond swiftly to changes in external and internal innovation and investment processes in the industry.

Keywords: balanced scorecard, innovations, investments, policy, strategic map, industrial enterprise

UDC 657

Trading margin: problems of definition and recording / I.M Pohorielov, M.V. Reta, M.O..Tkachenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 101-104. - Bibliogr: 8 - ISSN 2079-0767

The article deals with the essence of the concept of "margin trading", its structure, order of formation. On the basis of existing scientific papers, legislation and regulations proposed procedure for determining the trading margin, its accounting. It denotes the relationship of trade margins on gross profits of retail trade enterprises. A procedure for accounting of goods at sale prices, trade margins.

Keywords: trade margins, gross profit, retail (sales) price, accounting, taxation

UDC 657.622

Forming of the system indexes of estimation efficiency operating activity of enterprise / V.V. Aleksandrov, V.S. Kuryachyy // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 105-108. - Bibliogr: 8 - ISSN 2079-0767

The question of improving the efficiency of operational activity is considered as one of the key in terms of financial and economic activity of the enterprise. The purpose of this article is a generalization of theoretical principles and practical experience of determination of the approach to the evaluation of the operating activities of the enterprise with the further development of the management actions of the enterprise, aimed at improving the efficiency of operational activities. In-process the offered system of indicators necessary for the all-round estimation of efficiency of operative activity of company. Based on the conducted researches identified a list of key indicators, using matrix analysis to provide an adequate assessment of the operating activities of the enterprise. Suggests ways of improving the efficiency of the operating activities of the enterprise. The use of such a model would allow, thanks to economic and logical techniques to determine the impact of changes in factors of the efficiency of the operating activities of the enterprise and further adjust and implement identified reserves in practical activity.

Keywords: efficiency of production, operating activity, efficiency of operating activity of enterprise, income, indexes, matrix method.

UDC 338.5

Analysis of the effectiveness of methods for determining prices for business distribution areas / C. O. Vasytsova, TA Leus, DA Muzyka// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 109-112. - Bibliogr: 10 - ISSN 2079-0767

The methods of determining the price for the distribution sector and business efficiency. The existence of a large number of these methods enables the distributor to choose the most optimal. The analysis of efficiency can conclude that the indirect pricing techniques suited best for this area of business. They help the company listen to the consumer and to please him as much as possible, thus increasing their profits.

At present there are many problems faced by distributors. The problem stems from the fact that pricing most focused on costs and weak - the study of demand, competition. The problem is not sufficient prices adaptability to changing market conditions and the level of the enterprise distribution sector. The problem of prices scrutiny in isolation from other elements of the marketing system. Distributors are not trying to increase its customer base through well thought-out marketing move, relying only on its old well calculated scheme.

The existence of a large number of pricing methods enable the company to find an optimal and thus subsequently increase profit. Research on the subject was held for distributor in the coffee market. Were selected indirect pricing techniques focused on demand.

As a result of the introduction of the new pricing policy, namely proposing certain system of discounts, the company increased its revenue and gained new customers. Focusing on demand enabled by value method to help consumers understand the importance of good for him. It is impossible using only one method to achieve increased profits. It is necessary to select more optimal for this type of market and only then try to achieve our goals.

Keywords: Pricing, distributor, analysis, method, cost, discount, competition, profitability, efficiency, profit.

UDC 331.5

Statistical analysis of the labor market in Ukraine / O. Kolotniuk, T. S. Kalashnik, L. A. Riyanova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 113-116. - Bibliogr: 10 - ISSN 2079-0767

Disclosed topical issues of contemporary problems of the labor market in Ukraine, as well as the approaches to their statistical study. Theoretical and methodological issues and aspects of statistical analysis and account number of the employed and unemployed people in Ukraine have a high relevance as voluntary or involuntary movement of labor is constant, continuous transition of the unemployed from the economically active population to total employment and vice versa. The intensity and direction of the process will never be noticed not only the Ukrainian citizens, but also the world community. The analysis of the literature, which defined the concept of the labor market in general, employment and unemployment, the main indicators for their quantitative characteristics. Just made a statistical analysis of the dynamics of employment, conditions of demand and supply of labor and burden on the jobs in the country in general and in the regional aspect. Were done the conclusions about the current state of the labor market in Ukraine, and about possible measures to prevent unemployment.

Keywords: labor market, employment, unemployment, demand, supply, working-age population, the labor force.

UDC 519.2

Systematization of approaches to the definition of category a staff. / S.V. Gluhova, Y.S. Shchebetenko // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 117-120. - Bibliogr: 10 - ISSN 2079-0767

The article studies the scientific position of scientists regarding the essence of the personnel of the enterprise, that allowed to carry out their systematization of specific functional characteristics, resulting in allocation of appropriate substantive approaches. As a result of comparative analysis of specific approaches clarified the essence of the concept "staff" of the enterprise and its economic content. Based on the analysis of the classification criteria of the company's personnel carried out a synthesis of its main species and conclusions are made regarding the functions and role of personnel. The aim of the article is specification of essence of the notion "personnel of the company" and its major species. To achieve this goal the following tasks were considered: an analysis of scientific thought concerning the definition of the personnel of the enterprise, systematized the main approaches to the interpretation of the category "staff", summarizes the classification criteria types of personnel. The study used the methods of analysis and synthesis, research synthesis, systematic and integrated approaches.

Keywords: The staff, approaches, analysis, method, трудове ресурси, qualification, efficiency, profit.

UDC 519.2

Research policy formation and improvement costs for the enterprise. / S.P. Sudarkin, Y.E. Vagner // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 121-124. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The approaches to the determination of cost management systems in enterprises. A study of the existing management costs, which would be based on saving and rational use of resources, analysis and efficiency, improving the system resources and reduce costs in order to increase the efficiency of financial and economic activity of the enterprise. We consider different systems of cost accounting: full cost method (Abzorpshen costing, CA), is the product costing with the division of production costs between the goods sold and the remains of product in stock, the method of direct costs (Direct costing DS), consisting in the calculation of production costs, in which all costs are divided into fixed and variable, and only replacement costs relate to the cost of production. In the domestic literature is widely used concept in accounting and calculation of the regulatory costs. Regulatory costing system more suited to the enterprise, whose activity consists of a series of identical or repeated. Therefore, it is appropriate to use in industrial firms where operations are often cyclical.

Keywords: Costs upravlyannya, profit, production efficiency, cost management system, study

UDC 330.341.1

Factors of innovative development forming at power companies in the context of strategic approaches / S.I. Vikhlyayeva, Li Chao // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 125-129. - Bibliogr: 29 - ISSN 2079-0767

The features of strategic management methodology use are examined in relation to innovative development tasks decision at power companies. Evolution of strategic management forms and methods is investigated. Generalized existent models and methods of innovative strategies forming and realization development. Stages and tasks of strategic management as an administrative process is certain. On the basis of strategic management positions, the generalized of elements, processes and conceptions forming consideration of innovative development at power companies is presented taking into account adaptation to the features of power companies innovative development.

The terms for the construction of innovative development effective complex system for power company, and also factors for enterprise passing to the innovative development trajectory are deduced. Reasonably, that perfection of strategic management forms and methods in relation to innovative development forming for power company will allow to promote effectiveness of these processes.

Keywords: strategic management, innovative development, power companies, efficiency, competitive edges

UDC 338.24

Research and development risks ways to improve the risk management of the corporation of the industrial enterprises of railway transport / I. M. Posokhov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 130-133. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

Ensuring effective economic development is impossible without scientifically grounded management corporations, while the effective development of science-based corporations needs to develop measures and mechanisms for the development of interaction between internal risk management corporation industrial railway transportation and construction risk management systems of modern corporations.

We studied the risks of the industrial enterprises of railway transport. The directions of improving the risk management of the corporation of the industrial enterprises of railway transport: directions of improvement of market risk management of the corporation of the industrial enterprises of railway transport, measures for protection against information risks Corporation industrial railway transport, ways of solving objective problems of Personnel Management Corporation industrial railway transport, ways of improving the static and the dynamic elements of the personnel incentive corporation industrial railway transport.

Keywords: risk, risk management, internal risk interaction, risk factors, corporation industrial railway transport, railway transport.

UDC 657.1

The accounting equity of the enterprise and ways to improve / S.V. Brik, E.M. Rudkovskaya // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 134-137. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

We consider accounting equity research company, presented the procedure of accounting equity of the characteristics of the main accounts identified in the accounting problems and ways of its improvement are in modern terms. Also represented schematically equity company, described the peculiarities of the administrative account of equity and the correct conclusions. The aim of the study is to analyze the main problems of accounting of the company's equity and determining the main ways of improving the organization of their accounting. The object of research is the consideration of your own enterprise. The subject of research is the organization of accounting of own capital in the enterprise. The complexity of the management of its capital is that in the normal course of business is undergoing continuous changes associated with increases or decreases as its total value and its components

Keywords: equity company, equity accounting, improve accounting equity.

UDC: 33:338:21

Software key threats economic security defense industry Ukraine / T.V. Momot, N.E. Avanesova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 138-143. - Bibliogr: 20 - ISSN 2079-0767

The defence industry is a key sector of the national economy of Ukraine under conditions of increase of crisis phenomena in the economy of the state and the aggravation of external aggression, its efficiency is an indicator of economic development of the state as a whole, the direction and results of their functioning are closely related and should complement each other. Its specificity allows to make a conclusion about the complexity and ambiguity of its definition of economic security. The development of the defense industry in modern conditions of overcoming the consequences of the crisis and to counter external aggression is possible only through effective management of economic security.

Keywords: risks and sources of threats, economic security, Ukrainian defense industry, globalization, factors of risk and threats to the economic security of the defense industry.

UDC 330.322

Definition methodical approach for investment safe horizon in terms of the dynamic modified investment space / P. V. Notovskiy, D. Y. Kramskoi, T.P. Loktionova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 144-147. - Bibliogr: 9 - ISSN 2079-0767

The article considers the research of theoretical and practical aspects of the estimation invest efficiency and consideration factors of discount rate changing and the organization of the distribution of income and expenses. Was proposed the methodical approach of efficiency limit value estimation system, the border of these limit values was named as the investment safe horizon. The base of proposed methodical approach is use of first derivative from NPV function as safe horizon of investment efficiency. Before this use the NPV function has been transformed into integral representation and its deviations has been analyzed by two groups of factors. The result of the proposed methodical approach realization is a quantitative value of investment safe horizon deviation depending of two factors groups deviation in investment process.

Keywords: investments, investment process, the discount rate, investment management, investment efficiency.

UDK 657.432

Bankruptcy, reorganization and restructuring of the enterprise as an economic category of crisis management / P.G. Pererva, T.A. Kobeleva, V.L. Tovazhnyanskiy // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 148-152. - Bibliogr: 14 - ISSN 2079-0767

Considered the symptoms of the financial crisis on the enterprises of machine-building complex of Ukraine. The analysis of volumes of industrial production at the enterprises of Kharkiv region. Conducted methodological research on the concepts of "crisis", "rehabilitation", "restructuring". Based on this terminology the authors formed their own vision of methodological and content of crisis management. Proposed to interpret the term "crisis management" as organized on a permanent basis the management of the company considers the totality of economic relations on revealing of signs of a crisis condition of the enterprise and its prevention. Also identified and validated (methods) restructuring proposed as a methodological basis for building of the restructuring process. Practical and methodological recommendations on the use of the proposals in practice of machine-building enterprises.

Keywords: bankruptcy, reorganization, restructuring, crisis management, industrial enterprise

UDC 657.1

The introduction of grading machine-building enterprises / S. V. Brick, D. V. Deghtar // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 153-157. - Bibliogr: 6 - ISSN 2079-0767

The use of pay system based on grade as an example PC "Svet Shahtera". In the article the main approaches to the design grade system for determining the basic reward to employees of various categories of enterprise engineering industry. Shows the calculation of premium rewards and analyzed key factors that ensure its formation according to its share in the performance of both the employee and the team. The proposals on improvement of indicators for the management of financial motivation professionals and other employees of industrial enterprises. One of the most modern systems of remuneration are grading that best structures the size of employee benefits justifies the validity of payments and allows you to schedule career. Grade system is quite logical and accessible to realization of their own in almost any enterprise. Grade system requires careful study of the issue, especially its practical aspect, to get optimal results with minimal use of time, human and financial resources. To solve the problems, proposed ways to improve the grade system.

Keywords: grade, grading, performance evaluation, base pay, bonus reward.

UDC 338.33

Methods of determining the specificity level of production enterprise industrial products / V. V. Yatsyna // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 158-161. - Bibliogr: 16 - ISSN 2079-0767

The necessity of industrial goods analysis at the production enterprises according to the specificity level has been grounded. The method of determining the level of goods specificity, which allowing to rank industrial products in accordance their attributes specificity has been proposed. The method is based on the expert evaluations using weighted coefficients and cluster analysis. The main parameters of goods specificity and their evaluative scale have been defined. The result of the method application was division of production enterprises industrial products on three types: idiosyncratic or unique goods, imperfectly simulated or difficult reproductive goods and standardized. The conclusions about the necessity of considering the specificity level of the product types during the process of choosing a production and sale contract have been made. The specificity rising leads to some interdependence between the manufacturer and the customer, as a result, the contracting parties can violate an agreement, which have been concluded earlier. The way of avoiding these circumstances is detailed consideration of contract conditions with theirs securing legal. This can only be prevented with detailed terms of the agreement, legally enshrined in the contract. Therefore, for idiosyncratic and imperfectly simulated goods it is advisable the classical and neoclassical contract conclusion. For standardized goods the conditions of implicit contract have been proposed.

Keywords: production enterprise, industrial products, goods, assets specificity, attributes specificity, the level of specificity production, method of expert evaluations, cluster analysis.

UDC 658.6

The analysis of financial results of activity as direction of providing of economic security of enterprise / L. A. Yuryeva, V. O. Boyko, A. Y. Oleynikova // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 162-165. - Bibliogr: 11 - ISSN 2079-0767

The analysis of financial results of activity of enterprise as direction of providing of economic security of enterprise that engages in the production of building materials is offered. Research methods are certain. Technical - economic description of enterprise is given with the analysis of basic his performance indicators. Factors are investigational micro and macroenvironments that influence on the income of enterprise. Drawn conclusion about the financial state and possibilities of application of principles of economic security on an enterprise.

Keywords: analysis, result, financial result, technical - economic description, enterprise, , products, income, methods, economic security.

UDC 338.984

The Balance of fixed assets as a tool of accounting and analysis: opportunities and scope / T. Yu Chaika., I. O. Churkin // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 166-170. - Bibliogr: 7 - ISSN 2079-0767

The article proves the feasibility and the specifics of the application of balances of fixed assets the analysis of fixed assets; specified tasks that can be solved with their help. Improved methodical approaches to the implementation of the principle of balance and proportion of fixed assets; analyzed the possibility of using the balance of fixed assets as a tool of accounting work at the enterprise and aid in the further coefficient analysis of the status and movements of fixed assets of the company. Refined approaches to the formation of some indices characterizing the degree of wear of fixed assets, which can be calculated based on balances of fixed assets. Recommendations for inclusion of balances of fixed assets in the common system of accounting and analytical tools in industrial enterprises. This study shows that the balance method is a very effective tool, which allows for the application of the principle of proportionality and balance the needs of businesses in fixed assets. Using balance method seems appropriate at all levels of planning - strategic, tactical and operational. Equity method appropriate to apply comprehensively for the further ratio analysis, as well as an aid in verifying the initial data and accuracy of analytical calculations of various factors on the resulting figure.

Keywords: fixed assets; the balance method; balance model; the balance sheet fixed assets; types of assets; indicators of the status of fixed assets; the fixed assets the dynamics of indicators; ratio analysis.

UDC 338.242

Logistic approach as a factor of effective management of production systems in modern conditions / S. V. Garmash, A. V. Drozd // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 171-174. - Bibliogr: 11 - ISSN 2079-0767

The necessity to use a logistic approach to any production and trade systems is caused with macroeconomic features of industrial production management in the conditions of integration processes linked with globalization. Dynamic uncertainty of external environment factors accompanies these processes. The attention is paid to «organizational changes», which are the combined terms of all the processes under analyzing of organizational development. In the frame of a logistic approach to a function of production systems it's proposed to form logistic unions to increase the efficiency of these systems function in the modern conditions. It's especially important for Ukraine at present, when passing changes are accompanied with different vector directions of reforming processes.

Keywords: logistic approach, production systems, organizational changes, dynamic uncertainty, external environment factors, integration processes.

UDC 332.12

Status and compliance of traditional forms of labor stimulation of repair workers to the modern conditions of managing / N. I. Pogorelov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 175-178. - Bibliogr: 21 - ISSN 2079-0767

The paper discusses the use in the analysis of specific methodological techniques, among which in addition to the economic statistical methods important to sociological methods of surveys, including questionnaires and interviews. Privedena characterization of the current methods of payment and stimulation of labor does not allow to conclude about the effectiveness of

Keywords: incentives, labor, repairs, tricks, techniques

UDC 658:351.863

The classification factors of threats and dangers for the stages of realization of innovation activity of enterprises/O.S.Kirichenko// Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 179-182. - Bibliogr: 12 - ISSN 2079-0767

Investigated conceptual, methodological principles of maintenance of economic safety of domestic enterprises in carrying out innovation activities by them. The proposed classification of factors of the threats and dangers of the external and internal environment of the main stages, phases of innovation. Defined the relationship between the activation, the effect factors of the threats and dangers of economic security and the main stages of the innovation process. The algorithm of the complex system of ensuring economic security in terms of active innovative activity. Determined that the main factors of dangers and threats to the system of economic security of enterprises with innovation activity they performed you can define such groups of factors: innovation, technology, investment, design, logistics, maintenance, market.

Defined groups of factors, threats and dangers of innovation are activated and the most active according to the different stages of innovation: the stage of planning innovation activity, development of the innovative project and implementation of innovation. Root development of adapted and integrated security system under the economic needs of the enterprise under the conditions of active innovative activity is comprehensive basic diagnostics and creation of the system of monitoring the external t of internal threats and dangers that act or can act on the enterprise during implementation of it innovation.

Keywords: innovation, innovation, economic security, threats and hazards, system innovation process innovation.

UDC 378:334.012.32:304.4

Identity of management principles in ukrainian and western fields of higher education / D. M. Zagirniak, O. A. Kratt // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 183-187. - Bibliogr: 27 - ISSN 2079-0767

It is found out that the action of market mechanism is essentially reflected in the field of higher education. It is proved that Western and Ukrainian scientists are united by concern for the modern state of higher education and search for ways to improve the situation. Orientation to the world experience caused the use of cross-national comparison of higher education in Ukraine with that in Western countries. The use of interval logics made it possible to find out identity of management principles in Ukrainian and Western fields of higher education due to determination of availability of market relations and delineation of unambiguity of their essence understanding.

Key words: higher education, market of higher education services, interval logics.

UDC 330.837:330.5

The problem of measuring the institutional efficiency of the national economy / A. A. Lahovari // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 188-194. - Bibliogr: 25 - ISSN 2079-0767

Theoretical and methodological issues of defining the institutional efficiency of the economy. The basic approaches to the analysis of institutional efficiency, namely: methods of transaction costs, the rating indicators, operational indicators, analysis of indicators of institutional sectors of the economy and so on. The greatest distribution in modern research are the indicators developed by authoritative international organizations. It is revealed that the indicators are mainly subjective in nature as information sources and expert views.

Keywords: institutional effectiveness, quality of institutions, transaction costs, institutional indicators, methodological approaches.

UDC 331.101

Changes and additions to the conceptual Foundation of engineering psychology / S. M. Pogorelov // Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. - № 59 (1168). – P. 195-198. - Bibliogr: 5 - ISSN 2079-0767

The emergence of new techniques and technologies require adequate application of engineering and psychological solutions and methods and are the catalyst for the development of new scientific areas of engineering psychology. Indeed, in the history of the development of engineering psychology as a scientific and practical discipline is observed and the emergence of a paradigm shift of design and consequently views on the role and position of the person in a technical system. During the initial period of evolution of technical systems played a large role maintenance approach, according to which, the person is considered as an element of the technical system, the crucial a particular of its task. This approach turned out to be inefficient in the analysis of complex systems as human behavior is complex, poorly formalized way.

Keywords: ergonomics, approach, psychology, basis, activities