

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

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Економічні науки

№ 28 (1200) 2016

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2016

Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2016. – № 28 (1200). – 127 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 «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) внесено до «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук», затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 р., № 241.

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.

С.М. 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. Архиреев, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.; О.В. Манойленко, д-р екон. наук, проф.; П.А. Орлов, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Герасимчук, д-р екон. наук, проф.; О.Є. Кузьмин, д-р екон. наук, проф.; Шімф Карін, д-р екон. наук, проф.; Верес Шамоші Маріан д-р екон. наук, проф.; Ю.О. Дорошенко д-р екон. наук, проф.

Вісник Національного технічного університету «ХПІ», серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва» перереєстровано, відповідно з наказом МОН України від 09.03.2016 р., № 241, в Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки), індексується в наукометричній базі **Google Scholar**.

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».

Протокол № 8 від 24 червня 2016 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2016

УДК [330.322+330.341.1]:65

О. І. САВЧЕНКО**ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто питання розробки та реалізації стратегії сталого розвитку при інвестиційно-інноваційній діяльності підприємств, визначено цілі, правила стійкості стратегічних альтернатив і критичних чинників стратегічного вибору. Наведено опис збалансованої системи показників (BSC) виділені стратегічні індекси в системі показників. Продемонстровано етапи формування та впровадження стратегії в інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства.

Ключові слова: стратегія розвитку, стійкість, збалансована система показників, інноваційно-інвестиційна діяльність, стратегічні наміри, стратегічна карта, стратегічні індекси.

В статье рассмотрены вопросы разработки и реализации стратегии устойчивого развития при инвестиционно-инновационной деятельности предприятий, определены цели, правила устойчивости стратегических альтернатив и критических факторов стратегического выбора. Приведено описание сбалансированной системы показателей (BSC), выделены стратегические индексы в системе показателей. Продемонстрированы этапы формирования и реализации стратегии в инновационно-инвестиционном развитии предприятия.

Ключевые слова: стратегия развития, устойчивость, сбалансированная система показателей, инновационно-инвестиционная деятельность, стратегические намерения, стратегическая карта, стратегические индексы.

In the article the development and implementation of sustainable strategies in the investment and innovation activities of enterprises are considered. The aims, rules of the stability of strategic alternatives and critical factors of strategic choice are described. The Balanced Scorecard (BSC), the strategic index in the scorecard highlighted. Stages in the formation and implementation of the strategy in the innovation and investment development of the company are showed.

Keywords: statistical data, development strategy, sustainability, balanced scorecard, innovation and investment activity, strategic intents, strategic maps, strategic indices.

Вступ. Розвиток конкурентоспроможності підприємств та їх здатність до випуску інноваційної продукції має пряму кореляцію з фінансовими ресурсами, які спрямовані на інноваційну діяльність, підтримкою наукових досліджень, рівнем інноваційності обладнання та впровадженням інноваційних технологій, державною підтримкою інвестиційно - інноваційної діяльності. Сьогодні при виборі стратегій підприємства мають орієнтуватися на зміни у глобальному економічному просторі, міграційні процеси робочої сили, з іншого боку, відбувається різноманітність і необхідність розвитку професійних компетенцій інженерно-технічних кадрів, які стають ключовими.

Зазначимо, що турбулентний характер зовнішнього середовища буде тільки зміцнюватись в майбутньому. Це стає однією з головних причин підвищення ролі стратегічних рішень не тільки для безпосереднього моменту часу, але і для забезпечення успішної роботи у майбутньому. Це дає можливість підготуватися до непередбачуваної хвилі змін.

Сучасні інструменти управління в поєднанні зі знаннями і досвідом у відповідний час можуть допомогти знайти вирішення деяких стратегічних проблем на підприємстві.

Як зазначав Коваленко О.В. [1] аналіз інноваційно-інвестиційних процесів в Україні показав, що упродовж останніх років лише незначна частина підприємств України мала справжню інноваційну активність. До основних напрямів інноваційної діяльності відносили придбання нових засобів виробництва, при цьому пріоритетним джерелом інвестування інновацій залишалися власні кошти підприємств та отримані кредити. Діюча система оподаткування не стимулює реалізацію інноваційних

проектів. А певна невизначеність законодавчої бази на регіональному рівні залишає українську інноваційну сферу ще не досить привабливою для іноземних інвесторів.

Постановка завдання. Такі вчені, як О. Амоша, І. Ансофф, Ю. Бажал, С. Брудник, А. Гальчинський, А. Голубенко, К. Дорошкевич, В. Ковальов, Б. Койлі, Д. Норкотт, Т. Овчаренко, Т. Райс, П. Рогожин, Б. Санто, А. Сухоруков, П. Харів, В. Хобта, Й. Шумпетер, І. Ярошенко та інші, у своїх роботах досліджували види інвестицій і інновацій, стратегічний аналіз та стратегічне управління, особливості сталого розвитку підприємств.

Однак, на нашу думку, треба більш уваги приділити дослідженню закордонного досвіду. Корпоративні стратегії формуються у вигляді різних стратегій сталого розвитку. Згідно з Бейкером [2,3] та більш широким колом співавторів, особлива увага приділяється визначенню, що корпоративні стратегії повинні відповідати очікуванням нинішніх і майбутніх зацікавлених сторін компанії без внесення будь-яких важливих компромісів з точки зору навичок і здібностей. Керекес і Кіндлер [4] дають більш точне формулювання, згідно з яким: «Стратегія сталого розвитку робить акцент на таких корпоративних заходах, які розглядають питання стійкості, розвитку і зростання можливостей для компанії, та застосовуються у всіх сферах її діяльності».

Метою статті є теоретичне дослідження та обґрунтування реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств.

Слід зазначити, що для забезпечення довгострокової реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку з використанням збалансованої системи показників (ЗСП) необхідно

інтегрувати ЗСП у систему менеджменту. Побережний Р.О. [5] підкреслює, що для українських промислових підприємств це досить непросте завдання, адже архітектура стратегії - і тим самим збалансованої системи показників, як правило, несумісна з архітектурою існуючої системи менеджменту, яка в основному орієнтована на ієрархічну й функціональну структуру організації. До того ж системи управління, планування, звітності й обліку орієнтовані майже винятково на існуючу організаційну структуру.

Важливі питання, що пов'язані з формуванням теоретичної та практичної бази для забезпечення ефективного інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства на основі використання збалансованої системи показників вимагають подальших досліджень.

Методологія. Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених економістів з проблем інноваційно-інвестиційного розвитку на підприємстві.

Дане дослідження базується на застосуванні системного, загальнотеоретичного, компаративного підходів.

Результати дослідження. Важливою умовою успіху стратегій корпоративного розвитку є можливість компанії вирішити протиріччя між економічними, соціальними та екологічними інтересами, а також сформувати корпоративні інтереси для їх вирішення. Бейкером [3], були визначені конкурентні стратегії, які він класифікував на основі стратегічної орієнтації компанії та стратегічної поведінки.

Орієнтаційні стратегії спрямовані на зовнішні зацікавлені сторони компанії, громадськість, знаходиться в центрі стратегії компанії. У той час як ринкові стратегії мають, в першу чергу, задовольнити потреби ринку. Основна мета суспільно-орієнтованих стратегій є дотримання соціальних очікувань в максимально можливій мірі.

З точки зору поведінки, Сігеті [6] робить висновок про можливість охарактеризувати стратегії організаційної поведінки як реактивні та активні.

Реактивні стратегії дають відповідь на юридичні та економічні зміни. Активні стратегії враховують можливості сталого розвитку для зміцнення стратегічного положення. Якщо аспекти орієнтаційної поведінки пов'язані один з одним, такі типи стратегій сталого розвитку можуть бути побудовані, як показано в таблиці 1:

Стратегічна Орієнтація / Стратегічна поведінка	Суспільна	Ринкова
Реактивна	Достовірна стратегія	Ефективна стратегія
Проактивна	Стратегія трансформації	Інноваційна стратегія

Достовірна стратегія - підвищення і зміцнення авторитету та репутації: Через громадські і політичні

важелі формування стійкості, авторитету і репутації компанії як цінного нематеріального активу. Саме тому підтримання іміджу в суспільстві і політиці просування компанії як "доброго корпоративного громадянина" є надійним капіталовкладенням.

Мета цієї стратегії полягає в тому, щоб створити, стимулювати, підтримувати і захищати авторитет або «репутаційний капітал». Заходи можуть бути або підтримуючі або наступальні. Підтримуючі заходи зосереджуються на висвітленні питань з відповідними зацікавленими сторонами. Наступальні заходи спрямовані на створення стійких продуктів і послуг і, насправді дуже близькі до "диференціації".

Ефективна стратегія - підвищення продуктивності і ефективності. Ця стратегія добре відома і широко застосовується в якості "екологічної ефективності". У галузях промисловості, ця стратегія пов'язана з можливістю знизити витрати і має "екологічний слід" у вигляді досягнення кращих енерго-, водо і матеріально-ефективних витрат. У соціальному плані, стратегії такого типу можуть поліпшувати і свою «соціальну-ефективність». Це може бути зроблено шляхом підтримки співробітників у відповідності до їх продуктивності праці та ступеню задоволеності роботою (наприклад, за рахунок гнучких умов роботи і оплати), яка може бути збільшена. Мета стратегії ефективності полягає в підвищенні еко- або соціально-ефективних бізнес-процесів.

Інноваційна стратегія - диференціація на ринку: екологічні та соціальні наслідки часто дають можливість диференціації продуктів підприємства на ринку. Інноваційні продукти і послуги можуть бути знайдені на багатьох ринках і секторах (і внести свій вклад в унікальну торгову пропозицію).

Мета цієї стратегії полягає в тому, щоб збільшити обсяг продажів і прибутку за рахунок розробки і реалізації екологічних і інноваційних продуктів.

Однак, незважаючи на значний потенційний прибуток від реалізації інновацій, інвестування інноваційної діяльності підприємств є досить проблематичним. Це пов'язано із специфікою інноваційної діяльності, яка визначає особливості інвестицій, що були вкладені в інноваційний розвиток підприємств. Для таких інвестицій характерний більш тривалий період окупності; високий ризик невизначеності кінцевого результату впровадження інновацій.

Трансформаційна стратегія – вплив на ринки, що розвиваються і суспільство: Ця стратегія є більш фундаментальною, ніж інші, тому що трансформація існуючих або створення нових ринків вимагає інституційних змін всередині людських потреб, політики або інституційних рамок. У багатьох випадках, людські потреби або споживання можуть бути змінені під впливом певних факторів.

Мета цієї стратегії полягає в тому, щоб створювати або брати участь в структурних змінах в інституційному середовищі, структурі ринків і мати певний вплив на політичні процеси.

Оскільки, готовність підприємства саме до інноваційного розвитку може визначатися як його

сприйнятливості до інновацій, яка визначається такими основними характеристиками: організаційна структура, здатність персоналу до розвитку та навчання, характеристиками зовнішнього середовища і внутрішньо-комунікаційними зв'язками, необхідно використовувати певну методологічну базу. На нашу думку, це може бути збалансована система показників, яка розвиває ідею традиційного більш широкого підходу до інтеграції відповідних зацікавлених сторін для забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Використання ЗСП для реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підтримує ідею традиційного використання цієї системи, забезпечуючи більш широке підґрунтя для інтеграції інших відповідних зацікавлених сторін різних груп інвесторів і перспектив, що пов'язані з стійким розвитком підприємства.

Ідея застосовувати цей інструмент для цілей стратегічного управління не є новою. Вона була запропонована Капланом і Нортонем [7]. Вони назвали свою розробку «Balanced Scorecard», щоб підкреслити збалансованість («Balanced») системи, яка повинна бути вимірною за допомогою системи показників («Scorecard») [7]. Ця концепція сприяє підвищенню ймовірності реалізації наміченої стратегії й адекватній оцінці потенціалу вартості компанії.

Тим не менш, є тільки кілька досліджень, наприклад, Елштейн і Віснер [8], Фігге та ін. [9], Феррейра та ін. [10], які займаються впровадженням відповідних стратегічних аспектів в ЗСП. Однак результати такої інтеграції є різними за змістом і структурою. Така інтеграція має двосторонній аспект. З одного боку, ми вводимо соціальні та екологічні перспективи з метою визначення соціальних та екологічних цілей. З іншого боку, ми інтегруємо соціальні та екологічні очікування в традиційні перспективи при формулюванні цілей відповідно до заздалегідь визначеної та реалізованої в даний час стратегії розвитку.

Виходячи з цього, економічні, соціальні та інноваційно - інвестиційні рішення, з одного боку, і діяльність всередині організації, з іншого, стають відповідно до визначених перспектив внутрішніх процесів і розвитку підприємства.

Згідно Прахалад і Амелі [11] стратегічні наміри визначають бажану позицію на ринку і встановлюють критерії для оцінки прогресу підприємства в заданому напрямку. У той же час, стратегічні наміри не можна розглядати просто як свого роду необмежені амбіції. Цей термін також включає в себе активний процес управління, що містить наступні елементи: істотні фактори успіху підприємства, мотивацію співробітників, розкриття цінності завдань, які вони виконують, можливості для розвитку креативності окремих осіб і груп, підтримку рівня заохочень при розробці нових інноваційних ідей, як зовнішніх, так і внутрішніх змін, і забезпечення стратегічних намірів інноваційно-інвестиційного розвитку послідовно через управління розподілом ресурсів.

У той же час для успішної діяльності, підприємство повинно чітко розуміти свої стратегічні

наміри, які стосуються забезпечення стійкості її розвитку, необхідно планувати систему своїх стратегічних цілей, стосовно інноваційно-інвестиційного розвитку, визначати найбільш доцільні показники ефективності і, нарешті, обирати найбільш ефективні інструменти управління з метою доведення до певних цілей. Необхідно сформулювати свою повну стійкість через збалансовану систему показників.

Прогрес або невідповідність в процесі реалізації цілей можна контролювати і оцінювати шляхом застосування індексів розвитку збалансованої системи показників. Роль цих показників чітко відображається у конкретних цілях та процесі їх досягнення. «Карта стратегії» [12] може бути використана в якості орієнтира, в ній визначено причинно-наслідкові зв'язки між економічними, соціальними і екологічними цілями.

Досягнення хорошої репутації в суспільстві означає, що формується певний позитивний образ підприємства у свідомості клієнтів та інвесторів. Це полегшує встановлення партнерських відносин та створення доданої вартості покращення.

Для того, щоб поліпшити своє суспільне визнання і визнання корисної діяльності, промисловим підприємствам і особливо підприємствам хімічної, нафтопереробної та газовидобувної галузей необхідно запускати програми з розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на засадах стратегічного управління та сталого розвитку.

Підприємство повною мірою усвідомлює той факт, що показники довгострокового успіху і суспільного визнання не відображені тільки в економічних показниках. Його продуктивність все частіше оцінюється в світлі можливості підприємства, зменшити негативні соціальні та екологічні наслідки діяльності.

Наше дослідження спрямоване на сприяння здійснення певних видів стратегій розвитку і стійкості системи збалансованих показників в широкому діапазоні підприємств. У зв'язку з цим можна зробити висновок про те, що успішна реалізація збалансованої системи показників, як правило, пов'язана з обраною стратегією, корпоративною культурою, організаційною структурою, інноваційними процесами та методологічними чинниками.

1. Фінансові показники:

1.1. Рентабельність власного капіталу (ROE), прибутковості на вкладений капітал (ROCE), економічно додана вартість (EVA);

1.2. Темп виручки від продажів з екологічно чистих продуктів;

1.3. Ставка екологічних податків і штрафів;

1.4. Сума, що витрачена на маркетингову діяльність;

1.5. Швидкість виплат, отриманих в екологічних цілях;

1.6. Темп екологічно свідомих інвестицій.

2. Клієнти:

2.1. Частота скарг клієнтів, відшкодування витрат, витрат на заміну продукту;

2.2. Різниця в ціні в порівнянні з конкурентами;

- 2.3. Частка еко-продуктів на ринку.
3. Внутрішні процеси:
 - 3.1 Продуктивність ресурсів;
 - 3.2. Швидкість до сучасних, екологічно чистих технологій;
 - 3.3. Швидкість відходів і небезпечних матеріалів;
 - 3.4. Курс еко-свідомих R & D;
 - 3.5. Швидкість зелених постачальників;
 - 3.6. Курс еко-свідомих логістичних рішень;
 - 3.7. Швидкість комунікацій з питань розвитку.
4. Навчання і зростання:
 - 4.1. Важливість правил і процедур в порівнянні з результатами;
 - 4.2. Ресурси, що використовуються для навчання співробітників;
 - 4.3. Коливання, кількість робочих конфліктів, частота плинності;
 - 4.3. Забезпечення умов для створення робочого місця.
5. Суспільство:
 - 5.1. Комплексний індекс відповідальності;
 - 5.2. Темп виконання співробітниками екологічно свідомої діяльності;
 - 5.3. Кількість нещасних випадків на виробництві;
 - 5.4. Корпоративна соціальна відповідальність.
6. Природне середовище:
 - 6.1. Екологічна компонента;
 - 6.2. Матеріальні і енергетичні показники використання;
 - 6.3. Показники шкідливих викидів, інструменти оцінки результативності екологічної діяльності: еко-баланс, етичний кодекс.

В разі збалансованої системи показників, її стійкості, вона включає в себе різні стратегії. Проте, лише деякі стратегії можуть бути віднесені до розвитку, що відповідають вимогам стійкості.

Тому, відповідний тип стратегій розвитку відіграє важливу роль в процесі планування стратегії підприємства. Саме тому особлива увага приділяється інноваційно-інвестиційному розвитку підприємства.

Традиційна збалансована система показників має методологію, яка «рухається зверху вниз». Це означає, що стратегічні цілі визначаються вищим керівництвом. Проте, це часто призводить до внутрішнього опору, так як вище керівництво не приймає індивідуальні цілі працівників до уваги, що, в свою чергу, може поставити під загрозу наявні ресурси.

Координація всієї організації відповідно до бачення в певному напрямку являє собою складний процес за участю багатьох людей, а реалізація інноваційних процесів на підприємстві вимагає певного рівня компетенцій персоналу.

Таким чином, корпоративний досвід та комбінація «зверху-вниз» і «знизу-вгору» може зміцнити прихильність працівників до стратегічних цілей, а також інструменти управління.

При формулюванні цілей відповідно до заздалегідь визначеної та реалізованої в даний час стратегії інноваційного розвитку важливо зосередити свою увагу на питаннях, які виходять із окремих точок зору усіх зацікавлених сторін.

Виходячи з цього, інноваційні, інвестиційні, соціальні та екологічні рішення і діяльність всередині підприємства необхідно визначати відповідно до цілей, що вказують на перспективи внутрішніх процесів і забезпечують зростання.

Таким чином, інноваційно-інвестиційний розвиток має соціальні та екологічні наслідки, які можуть розглядатися як спеціальний економічний ефект (задоволення споживчого попиту, покращення фінансових результатів діяльності тощо). У дослідженні були визначені цілі інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства:

- ефективне керівництво і ефективність управління ризиками;
- зосередження уваги на майбутньому інвестиційному портфелі для підвищення конкурентоспроможності;
- зосередження на внутрішніх і зовнішніх відносинах з клієнтами;
- зміцнення довіри між зацікавленими сторонами;
- зниження навантаження на навколишнє середовище;
- управління можливостями, ризиками та відповідальність в ланцюжку створення вартості;
- капіталізація людських ресурсів.

На нашу думку, важливо мати можливість моделювання системи бізнес-процесів, організаційної структури та системи управління, виходячи з глобальної стратегії підприємства, а також розуміти причинно-наслідкові зв'язки між ними. Таку можливість надає побудова стратегічної карти, яка за звичай, включає чотири основні проекції: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес процеси, навчання та розвиток. Стратегічну карту розвитку персоналу пропонується представити у вигляді таблиці 2.

Основною стратегічною метою, для якої розроблено дану стратегічну карту, є підвищення продуктивності персоналу, а як наслідок підвищення інноваційної активності підприємства та його фінансової стійкості. До стратегічних індексів даного блоку також можна віднести частку кваліфікованого персоналу, підвищення кваліфікації персоналу, вдосконалення системи мотивації, коефіцієнт плинності кадрів, кількість інноваційних проектів, рацпропозицій на одного працюючого та кількість залучених кваліфікованих працівників. Персонал підприємства повинен бути вмотивованим та мати певне прозоре стимулювання праці, яке буде спонукати його до реалізації професійного та креативного потенціалу.

Таблиця 2 – Стратегічна карта збалансованої системи показників розвитку персоналу [13]

Перспективи	Стратегічні цілі	Оперативні цілі	Стратегічні індекси	Ефективні інструменти управління
Навчання і зростання	Удосконалення людських ресурсів, можливостей і знань Розвиток стійкості орієнтованої на інноваційну корпоративну культуру Підвищення задоволеності й лояльності співробітників	Залучення найбільш талановитих людей Підтримка і поліпшення існуючої робочої сили Розвиток інноваційної свідомості серед керівників	Вартість навчання і тренінгів на 1-го працюючого Кількість навчальних годин на 1 –го працюючого Кількість працівників, які залишили підприємство (чол.) Норма відпустки за лікарняним (%)	Система управління сталим розвитком (SDMS) Управління ідеями (ISM) Управління кар'єрою (CMS) Система оцінки продуктивності праці (PAS)

Як видно з вищевикладеного, підприємство прагне до інноваційно-інвестиційного розвитку і воно повідомляє свої наміри усім зацікавленим сторонам. Принципи стійкості і креативно - орієнтованого мислення знайшли своє місце в довгостроковій стратегії розвитку підприємства.

Висновки. Таким чином, для успішної реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємство повинно чітко прояснити свої стратегічні наміри, що стосуються обраної концепції розвитку, повинно планувати систему своїх стратегічних цілей, визначати показники ефективності та обрати найбільш ефективні інструменти управління відповідно до визначених цілей. Іншими словами підприємство повинно сформулювати свою збалансовану систему показників. У той же час, соціальні та екологічні наслідки слід розглядати окремо від економічних наслідків (задовольняють запити споживачів, фінансові результати діяльності, економічна ефективність інвестицій тощо). Треба виходити з того, що «фінансове забезпечення» в перспективі і пов'язані з ним цілі також сприяють задоволенню соціальних та екологічних очікувань суспільства.

Проте, лише деякі стратегії можуть відповідати сталому управлінню, які явно виражають вимоги стійкості. Тому, вибравши відповідний тип стратегій розвитку важливу роль відіграє процес планування стратегії. Підприємству необхідно визначити свої стратегічні цілі, ключові показники ефективності та інструменти управління та обирати проактивні стратегії. Результати декількох емпіричних досліджень доводять, що підприємства, які знайомі з традиційною збалансованою системою показників мають більш глибокі знання про процедуру планування та стратегії виконання, тобто вони вже мають чітко визначені й узгоджені стратегічні цілі.

У той же час прихильність вищого керівництва є одним з найбільш важливих факторів у реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку. Те ж саме відноситься і до ЗСП, яка підкреслює важливість питань сталого розвитку. Крім того, керівництво

повинно розуміти певний страх співробітників перед можливими змінами і своєчасно вживати заходи, щоб активно з цим впоратись. Це може бути досягнуто шляхом обговорення проблем та прийняття альтернативних рішень заздалегідь.

Організаційна структура належить до чинників ефективності. Причина цього полягає в тому, що обрана стратегія, зазвичай, інтерпретується на рівні різних підрозділів організації по-різному. Умовою для прийняття збалансованої системи показників всередині організації є те, що вимоги до стратегії розвитку повинні з'являтися в цілях, які доводять до організаційних підрозділів, груп і окремих виконавців.

Необхідна координація всієї організації відповідно до бачення і певного напрямку розвитку. Це трудомісткий процес, який вимагає багато внутрішніх консультацій, але це варто його виконання. Слід враховувати, що збалансована система показників корелює з концепціями збільшення корпоративної цінності та управління ризиками.

Список літератури

1. Коваленко, О. В. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства / О. В. Коваленко, Я. Г. Борисова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. О. В. Коваленко. - Запоріжжя, 2014. - Вип. № 7. - С. 12 - 19.
2. Bieker, T. (2005). Sustainability Management with the Balanced Scorecard. Publication of Institute for Economy and the Environment, St. Gallen.
3. Bieker, T., Dyllick, T., Gminder, C.U., Hockerts, K. (2002). Towards Sustainability Balanced Scorecard. Linking Environmental and Social Sustainability to Business Strategy. Publication of IWO-HSG and INSEAD, St. Gallen-Fontainebleau.
4. Kerekes S., Kindler J. (1997). Vállalati környezetmenedzsment. Aula Kiadó, Budapest.
5. Побережний П.О. Формування стратегії розвитку з використанням збалансованої системи показників / П.О. Побережний // Управлінський облік. – 2011. – № 21. – С. 72-81.
6. Szigeti Sz. (2004). A vállalatok társadalmi felelőssége a fenntartható fejlődés és az érintettek nézőpontjából. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara Doktori Iskola évkönyve.
7. Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1996). The Balanced Scorecard. Translating Strategy into Action. Harvard Business School Press, Boston.

8. Epstein, M.–Wisner, P. (2001): Good Neighbours: Implementing Social and Environmental Strategies with the BSC. Balanced Scorecard Report, No. 5-6.
9. Figge, F.–Tobias, H.–Schaltegger, S.–Wagner, M. (2001). Sustainability Balanced Scorecard. Publication of Centre for Sustainability Management, Lüneburg.
10. Ferreira, A.F.–Santos, S.P.–Rodrigues, P.M.M. (2009). Adding Value to Branch Performance Evaluation Using Cognitive Maps and MCDA: A Case Study. Publication of Banco de Portugal, Lisboa.
11. Prahalad, C.K.–Hamel, G. (1990). The Core Competence of the Corporation. Harvard Business Review, No. 5-6.
12. Horváth and Partners (2008). Controlling. Út egy hatékony controlling rendszerhez. Complex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest.
13. Fülöp Gyula. (2008). Stratégiai menedzsment. Elmélet és gyakorlat. Perfekt Kiadó, Budapest.
4. Kerekes S.–Kindler J. (1997). *Vállalati környezetmenedzsment*. Aula Kiadó, Budapest.
5. Poberezhnyy R.O. *Formuvannya stratehiyi rozvytku z vykorystannyam zbalansovanykh systemy pokaznykhiv* [Development strategy by using Balanced Scorecard] / R.O. Poberezhnyy // *Upravlins'kyy oblik*. – 2011. – # 21. – S. 72-81.
6. Szigeti Sz. (2004). *A vállalatok társadalmi felelőssége a fenntartható fejlődés és az érintettek nézőpontjából*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara Doktori Iskola évkönyve.
7. Kaplan, R.S.–Norton, D.P. (1996). *The Balanced Scorecard. Translating Strategy into Action*. Harvard Business School Press, Boston.
8. Epstein, M.–Wisner, P. (2001): *Good Neighbours: Implementing Social and Environmental Strategies with the BSC*. Balanced Scorecard Report, No. 5-6.
9. Figge, F.–Tobias, H.–Schaltegger, S.–Wagner, M. (2001). *Sustainability Balanced Scorecard*. Publication of Centre for Sustainability Management, Lüneburg.
10. Ferreira, A.F.–Santos, S.P.–Rodrigues, P.M.M. (2009). *Adding Value to Branch Performance Evaluation Using Cognitive Maps and MCDA: A Case Study*. Publication of Banco de Portugal, Lisboa.
11. Prahalad, C.K.–Hamel, G. (1990). *The Core Competence of the Corporation*. Harvard Business Review, No. 5-6.
12. Horváth and Partners (2008). *Controlling. Út egy hatékony controlling rendszerhez*. Complex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest.
13. Fülöp Gyula. (2008). *Stratégiai menedzsment. Elmélet és gyakorlat*. Perfekt Kiadó, Budapest.

References (transliterated)

1. Kovalenko, O. V. *Upravlinnya Innovatsiyno-Investitsiynim rozvitkom promislovogo pidpriemstva* [Management of innovation and investment development of industrial enterprises] / O. V. Kovalenko, Ya. G. Borisova // *Ekonomichnyi visnik Zaporizkoyi derzhavnoyi Inzhenernoyi akademiyi* / red. O. V. Kovalenko. - Zaporizhzhya, 2014. - Vip. # 7. - C. 12 - 19.
2. Bieker, T. (2005). *Sustainability Management with the Balanced Scorecard*. Publication of Institute for Economy and the Environment, St. Gallen.
3. Bieker, T.–Dyllick, T.–Gminder, C.U.–Hockerts, K. (2002). *Towards Sustainability Balanced Scorecard. Linking Environmental and Social Sustainability to Business Strategy*. Publication of IWÖ-HSG and INSEAD, St. Gallen-Fontainebleau.

Надійшло (received) 03.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Використання системи збалансованих показників для інноваційно – інвестиційного розвитку підприємств / О. І. Савченко // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 3-8. Бібліогр.: 13 назв. – ISSN 2519-4461.

Использование системы сбалансированных показателей для целей инновационно - инвестиционного развития предприятий / О. И. Савченко // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 3-8. Бібліогр.: 13 назв. – ISSN 2519-4461.

Implementation of the sustainable development strategy for improving the efficiency of business / О. І. Savchenko, //Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 3-8. Bibliogr.: 13. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Савченко Ольга Ігорівна – кандидат економічних наук, професор кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ», м. Харків; тел.: (057) 707-68-18; e-mail: savchenko.khpi@gmail.com.

Савченко Ольга Игоревна – кандидат экономических наук, профессор кафедры организации производства и управления персоналом, г. Харьков; тел.: (057) 707-68-18; e-mail: savchenko.khpi@gmail.com.

Savchenko Olga – PhD in Economics, Professor business administration and personnel management department, Kharkiv; tel.:(057) 707-68-18; e-mail: savchenko.khpi@gmail.com.

УДК 336.71

Т. О. ПОГОРЕЛОВА, Л. М. ДУРДИЄВА, О. О. СОЛОНИЦЬКА**ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ**

У статті розглянуто розвиток персоналу як невід'ємну складову всієї системи управління персоналом. Досліджено теоретико-методичні положення і окреслено сучасні методи професійного розвитку персоналу, наведено рекомендації з удосконалення методів і технологій розвитку персоналу у банківських установах.

Ключові слова: банківська установа, персонал, розвиток персоналу, інтелектуальний потенціал, професійне навчання, тренінг.

В статье рассмотрено развитие персонала как неотъемлемую составляющую всей системы управления персоналом. Исследованы теоретико-методические положения и обозначены современные методы профессионального развития персонала, приведены рекомендации по совершенствованию методов и технологий развития персонала в банковских учреждениях.

Ключевые слова: банковское учреждение, персонал, развитие персонала, интеллектуальный потенциал, профессиональное обучение, тренинг.

In the field of personnel management policy is aimed at strengthening and development of competitive advantages of the bank. The complexity of business places high demands on employees in all positions, require continuous improvement of the level of professional competence of employees, effective use of their intellectual potential, the formation of a strong corporate culture. In meeting their staffing needs certain qualities bank focuses primarily on the training and development of skills and competencies in their employees and to attract and develop promising, aimed at the development and the result of young professionals. The article deals with the development of personnel as an integral component of the entire human resources management system. Studied theoretical and methodical positions and designated the modern methods of professional development, provides recommendations for the improvement of methods and technologies of personnel development in the banking institutions.

Keywords: banking institution, personnel, personnel development, intellectual capacity, vocational training, training.

Вступ. Стратегічні можливості і забезпечення стійкого розвитку комерційного банку в умовах жорсткої конкуренції у вирішальному ступені зумовлюється тим, наскільки повно в системі внутрішньофірмового менеджменту вирішені задачі управління персоналом, формування стратегії управлінської компетенції, відбору працівників, здатних на високому професійному рівні провести стратегічні зміни. Як підкреслюють зарубіжні вчені-економісти з управління, банк, який агресивно діє у своєму середовищі, запроваджує інноваційні технології, орієнтований на якість, адаптивну за внутрішньою побудовою своїх управлінських систем, все більшою мірою залежить від людського капіталу.

Тому не тільки характер стратегій, тип організаційної структури, процедури планування і контролю, але і стиль керівництва, кваліфікація працівників, їх поведінка, реакція на новини і зміни не тільки повинні постійно аналізуватися, але і вдосконалюватися. У цьому і полягає суть поставленої проблеми. Процеси глобалізації економіки примушують роботодавців вводити системи якості, які відповідають вимогам міжнародних стандартів, оскільки від якісних характеристик персоналу залежить успіх комерційного банку на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток персоналу є важливим фактором успішної діяльності банківської установи, який досягається через застосування комплексу заходів, що охоплює професійне навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, а також планування кар'єри персоналу підприємства.

Професійний розвиток особистості – це підготовка та адаптація особи до роботи за конкретною професією чи спеціальністю. Зазначене поняття більш вузьке у порівнянні з поняттям «гармонійний розвиток особистості». Професійний

розвиток особистості відображає процес підготовки людини до конкретного виду трудової діяльності, включає в себе оволодіння особистістю потрібних теоретичних знань, умінь та практичних навичок, соціальних норм поведінки, системи моральних цінностей і економічних якостей.

Професійний розвиток особистості в межах організації виражається поняттям «професійний розвиток персоналу». Професійний розвиток персоналу – це цілеспрямований і систематичний вплив на працівників шляхом здійснення професійного навчання впродовж їх трудової діяльності в організації з метою досягнення високої ефективності виробництва чи наданих послуг, підвищення конкурентоспроможності персоналу на ринку праці, забезпечення виконання працівниками нових більш складних завдань на основі максимально можливого використання їх здібностей та можливостей.

При виборі форм і методів навчання доцільно не зупинятися на чомусь одному, оскільки всі вони мають свої достоїнства і недоліки. Найефективніші сучасні навчальні програми припускають поєднання різних методів подачі матеріалу. Вибір форм і методів навчання і розвитку персоналу залежить від специфіки компанії, її потреб, оснащення робочих місць технічними засобами і багатьох інших чинників. Головне, щоб програма навчання була збалансована і містила теоретичний, практичний і контрольний розділи. Сучасним тенденціям у сфері управління персоналом відповідає перехід від разових заходів до створення системи навчання і розвитку персоналу.

Економічна ефективність професійного навчання розраховується як відношення отриманого економічного ефекту до витрат. В той же час соціальна ефективність у вузькому розумінні цієї категорії характеризує відношення соціального

© Т. О. Погорелова, Л. М. Дурдієва, О. О. Солоницька, 2016

результату до витрат. Складність розрахунку економічної та соціальної ефективності професійного навчання персоналу полягає в кількісному вираженні деяких їх показників.

Метою статті є дослідження технологій розвитку персоналу у сучасних банках та оцінка їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В умовах зростаючої конкуренції основною цінністю і ключовим чинником успіху будь-якого комерційного банку є персонал, унікальність якого полягає в тому, що він має властивість збільшувати свою цінність з часом при правильно вибраній кадровій політиці. Зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти (А.Р. Алавердов, У. Буковіч, М.В. Паландій, А.Я. Кибанов, Т.В. Поспелова, О.А. Грішнова, Т.В. Новосельцева) вважають, що на сучасному етапі розвитку будь-якої організації основними складовими кадрової політики є:

- формування нових кадрових структур і розробка процедур, механізмів управління персоналом;

- вибір шляхів залучення, використання, збереження і вивільнення персоналу, допомоги в адаптації при переході до нових технологій;

- формування концепції оплати праці, матеріального і морального стимулювання працівників у світлі запланованої стратегії бізнесу;

- визначення основних вимог до персоналу в світлі прогнозу внутрішньої і зовнішньої ситуації, перспектив розвитку комерційного банку;

- розвиток соціальних відносин;

- визначення шляхів розвитку кадрів, навчання, підготовки, підвищення їх кваліфікації.

Викладення основного матеріалу дослідження.

В умовах жорсткої конкуренції тільки унікальний характер інтелектуальних ресурсів може забезпечити в довгостроковому аспекті отримання стабільних доходів на ринку. Про зростаючу роль людських ресурсів свідчить той факт, що ринкова вартість сучасного комерційного банку може в сотні раз перевершувати вартість його балансових активів. Дана різниця є не чим іншим як оцінкою реальної вартості невідчутних інтелектуальних ресурсів комерційного банку.

Для банківських установ виділення процесу формування і управління інтелектуальним потенціалом стає нагальною необхідністю. Чим вище темп змін, тим значніше потреба у прискоренні розвитку, як на рівні окремої людини, так і на рівні комерційного банку.

До основних методів формування і нарощування інтелектуального потенціалу можна віднести [1]:

- створення ціннісних характеристик персоналу шляхом використання новітніх форм і методів навчання;

- забезпечення системи передачі знань, умінь і навиків передових працівників;

- створення бази знань і забезпечення доступу до неї, постійне її оновлення;

- залучення висококваліфікованого персоналу, що володіє високим потенціалом;

- розробка дієвої системи професійної орієнтації і адаптації тих, хто навчаються в навчальних закладах.

Іншими словами, банки повинні стати «інтелектуальними».

Інтелектуальна організація будується на інтелекті персоналу і його навчанні. Інтелект заснований на наборі інформації, міркуванні і швидкості розуміння. Мета банку – розвивати інтелектуальні здібності, які додадуть нову вартість наданим послугам і послугам з погляду споживача. Інтелект і знання не є статичним, їх розвиток залежить від здатності навчатися.

Навчання – це постійний і безперервний процес, націлений на придбання нових навиків і знань. Навчання може бути результатом практичного досвіду, діяльності, вивчення, аналізу, роздумів, експериментування, викладання. Навчання має місце, як на рівні індивідуума, так і на рівні комерційного банку.

Управління знаннями обумовлює створення в банківських установах середовища і умов, в яких працівник банку працюватиме з максимальною віддачею.

Досвід багатьох зарубіжних фірм показує, що інвестиції в нове устаткування не приводять до значного підвищення продуктивності праці, якщо не враховується «людський капітал», якщо не здійснюються одночасно крупні вкладення капіталу в підготовку кваліфікованих кадрів, створення їх резерву. Ведучі компанії світу інвестують в розвиток людських ресурсів від 2 до 10% фонду заробітної плати. У більшості українських підприємств цей показник не перевищує 2%. За даними американських учених-економістів у 90-ті роки XX сторіччя зростання економіки за рахунок підвищення кваліфікації працівників складало 2,1%, за рахунок зростання населення – 0,4%, за рахунок збільшення капіталу – 0,5% [2].

Як економічний механізм розвитку професійного навчання банківського персоналу можна запропонувати модель, яка передбачає оновлення процесу професійного навчання персоналу на рівні комерційного банку через впровадження допрофесійної підготовки, використання підвищення кваліфікації для кар'єрного зростання, запровадження часткових кваліфікацій. Реалізація цих пропозицій дозволить вирішити проблему підбору потенційних працівників та адаптації їх до виробничого процесу та упорядкувати процес професійного навчання працівників на рівні комерційного банку. Удосконалення організаційно-економічного механізму професійного навчання банківського персоналу пропонується здійснювати через систему заходів, які поділяються на нормативно-правові, фінансово-економічні, навчально-методичні, інформаційні.

Також для покращення системи навчання персоналу банку, пропонується створювати власний тренінгів центр. Тренінг включає в себе різні завдання і вправи, які виконуються згідно з установленим планом. У результаті виконання цих вправ працівником підвищується ефективність його

діяльності через удосконалення певних знань та вмінь, формування необхідних навичок. Таким чином, тренінг забезпечує такі функції щодо працівника [3]:

- розвиток спеціальних професійних знань і навичок;
- передача інформації, необхідної для орієнтації співробітника в організації та зовнішньому середовищі;
- посилення трудової мотивації;
- удосконалення схем міжособистісних комунікацій, взаємодії.

Зазвичай тренінги найчастіше використовують з метою швидкого пристосування нових працівників до умов нової роботи, формування знань і вмінь, яких не вистачає у професійній підготовці, навчити працювати з новими технологіями та методиками, а також щоб швидко підготувати для роботи на вищій посаді.

Ми пропонуємо керівництву банку та менеджерам з персоналу, поділити бізнес-тренінги за темами, виділяючи таким чином предметні області роботи. При цьому важливий поділ працівників за їхнім положенням у банку, тобто на рядових співробітників, менеджерів різного рівня чи керівництва.

Тренувальний підрозділ сучасного банку, на наш погляд, повинен мати наступну структуру:

- менеджер з персоналу;
- менеджер з тренінгу;
- оперативний тренер;
- тренер-контролер;
- тренер з менеджменту;
- інструктори;
- тренер, перша допомога, устаткування.

Менеджер з тренінгу керує тренінгом, оперативний тренер відповідає за контроль і координацію всіх тренінгів на оперативному рівні, тренер-контролер здійснює функцію нагляду і координації за всіма тренінгами вищого рівня. Інструктори проводять інструктаж на всіх рівнях під наглядом тренерів. Тренер, перша допомога та устаткування – це тренер, що відповідає за продукцію, вміст і зберігання усього тренувального устаткування, в тому числі підручників [1].

Дія тренінгу проявляється по-різному на працівників з різним положенням. Для персоналу - це підвищення компетентності, у результаті чого працівник отримує більше задоволення від роботи, покращення моральних принципів та посилення психологічної гнучкості, що дуже важливо для працівника банку, який працює з клієнтами.

Вплив тренінгу на управління (менеджерів, керівництво) проявляється у покращенні управлінських дій, оптимізації використання ресурсів, зменшенні збитків і збільшенні прибутків, посиленні готівкового обігу, покращенні кадрової політики та сприянні планування на всіх рівнях [4].

Як наслідок – для всього банку покращується загальна продуктивність організації, клієнти більш задоволені, підвищується дохід, розвивається персонал, зростає трудовий потенціал банку.

Доцільно також виділити позитивні та негативні сторони навчання за тренінговими програмами.

Переваги [5]:

- активна участь усіх учасників у процесі навчання;
- концентрація уваги учасників;
- короткий термін навчання (1 – 3 дні, іноді 5 днів);
- дає навички практичної роботи;
- посилює мотивацію працівників;
- обмін особистим досвідом не лише з тренером, але й з іншими учасниками тренінгу;
- тренінг знижує опір навчанню;
- розвиток навичок командної роботи.

Недоліки:

- короткотривалий ефект від тренінгу (3 – 4 місяці);
- необхідність повторного навчання з метою відновлення навичок;
- висока вартість навчання;
- тренінг не дає системних знань, як у вищих навчальних закладах;
- дороговизна утримання власного штату тренерів;
- у ході тренінгу існує ризик суттєвого відхилення від запланованих тем, тобто не буде досягнуто необхідного результату;
- довготривалість заняття з тренінгу.

Варто також зазначити, що однією з найбільших переваг, а іноді й недоліків, є особистість тренера як інструмент розвитку учасників тренінгу, тобто залежно від таланту тренера навчання може мати успіх або бути провальним.

Тренінгові програми можуть проводитися для нових працівників та співробітників зі стажем, як уже відмічалось раніше. Однак доцільним є прийняття нових працівників на випробувальний термін, протягом якого вони покращуватимуть свій професійний рівень, а найкращий серед них (за результатами співбесіди) матиме змогу зайняти більш вищу посаду після проходження відповідного тренінгу. У такий спосіб упродовж випробувального терміну будуть виявлені недоліки у професійних знаннях чи вміннях нового працівника, а відтак буде зроблений акцент на відповідній темі тренінгу.

Також дуже важливо у тренінгових програмах приділяти увагу змінам у банківських технологіях, щоб навчання працівників мало більше успіху та ефективності.

Крім того, з метою мінімізації затрат варто збільшити терміни набору у тренінгові групи, оскільки індивідуальні курси обходяться банку у 1,5 – 2 рази дорожче.

Звичайно ж програми з тренінгу вимагають значних інвестицій, а також певного часу, однак у результаті банк може отримати значно більше. Це стосується як задоволення потреб особистості в саморозвитку та самореалізації, так і покращення ефективності діяльності всього банку шляхом підвищення компетентності персоналу.

Як інструмент необхідно розробити систему сертифікації персоналу. Система дозволяє провести

комплексну оцінку вартості персоналу на ринку праці, визначити рівень його конкурентоспроможності і відповідності сучасним вимогам, разом з визначенням рівня навичок, поведінки і ставлення співробітників, які роблять суттєвий вплив на фінансові показники і ступінь реалізації стратегічних планів розвитку банку.

На сьогоднішній день доцільно враховувати підсумки сертифікації, які визначають рівень відповідності працівника вимогам банківського сектору при атестації і професійному просуванні персоналу, що сертифікується. Персонал, що підтвердив свою відповідність, стає конкурентоздатним на ринку праці, одержує статус професіонала і гарантію зайнятості у банківській сфері.

Для працівника оцінка є критерієм його успішності, він краще розуміє і оцінює свій внесок в діяльність банку, підвищується ступінь відповідальності, долається відчуження, що позначається на задоволеності працею і зростанні його мотивації[6]. Відчуття появи нового інструменту оцінки професіоналізму, виділення кращих серед професіоналів комерційного банку, підкріплене різницею в матеріальному заохоченні, стимулює подальше вдосконалення професіоналізму [7].

Оцінка інтелектуального капіталу банківської установи дозволяє вирішувати наступні задачі:

1) включити в загальний ресурс управління новий набір методів, схем, що дозволяють оцінити ресурсну базу; представити основні структури, що визначають, яким чином управління знаннями здійснюватиметься на практиці;

2) упровадження у банку системи мотивації професіоналізму є важливим стимулом підвищення рівня професійної підготовки, підвищення продуктивності праці, якісного виконання своїх функцій. Підвищення витрат на оплату праці в значній мірі може бути компенсоване зростанням гнучкості використання робочої сили і її продуктивності. Чим вище компетентність персоналу, тим менше потрібно грошей і в більш стислі терміни розв'язується задача.

Формулу успіху в бізнесі визначає три чинники [8]:

- куди ми йдемо? – питання стратегії;
- з ким ми йдемо? – питання підбору персоналу;
- як ми йдемо? – питання розвитку персоналу.

Ключовим в підвищенні конкурентоспроможності банківських установ стає рівень розвитку персоналу. У зв'язку з цим керівникам банків необхідно враховувати наступні аспекти:

1) програми упровадження нових технологій частіше за все проводяться в розріз з програмою професійної підготовки персоналу;

2) керівники структурних підрозділів не відповідають за процес розвитку персоналу відповідно до сучасних вимог;

3) діагностика професійних, ділових і особових якостей керівних кадрів проводиться на недостатньому рівні;

4) недостатній рівень розробки і реалізації програм підготовки фахівців для банку.

Із вище зазначеного виходить, що необхідно вести безперервний пошук інноваційних рішень проблемних ситуацій кадрового забезпечення банківського сектору, диверсифікацію інфраструктури кадрового менеджменту, сектор роботи з персоналом повинен бути інтегрований у систему загального стратегічного управління.

Висновки. Отже, сучасний підхід до управління персоналом повинен характеризуватися наступними змінами в роботі кадрової служби банківської установи [9]:

- орієнтація на розвиток людських ресурсів у тісному зв'язку з метою комерційного банку;
- професіоналізація сфери управління персоналом і скорочення в ній ролі технічних виконавців, які тільки фіксують стан кадрів;
- надавати разом з виконанням посадових обов'язків допомогу лінійному керівництву.

Управління персоналом базується на наступних принципах:

- людина – рушійна сила виробництва і комерційного банку в цілому;
- організація командної роботи з психологічно сумісних, висококваліфікованих працівників, що володіють усіма необхідними знаннями для вирішення даного питання, проблеми, що дозволяє отримати ефект діяльності команди – передумова успіху банку;
- досягнення кадрової незалежності комерційного банку шляхом оптимізації, нарощування інтелектуального потенціалу і раціонального використання наявних трудових ресурсів – критерій ефективності комерційного банку;
- відповідність працівника робочому місцю і можливість його розвитку.

Функціонування банківських установ в режимі стабільного розвитку, послідовного технологічного, структурного, якісного зростання веде до того, що банк знаходиться у стані безперервних нововведень, самовдосконалення і вимагає виняткових знань, умінь і навиків персоналу.

Спираючись на світові тенденції і досвід, банкам необхідно прагнути розвитку саме внутрішнього трудового потенціалу, формування корпоративної прихильності серед своїх працівників, підготовки високопрофесійних управлінців, фахівців.

Список літератури

1. Поспелова Т.В. Личностные факторы, влияющие на развитие карьеры // Экономика промышленности. – 2011. – №3 (9). – С. 184–190.
2. Основний портал / Дистанційна освіта в країнах світу / [Електронний ресурс] – <http://www.osvita.org.ua/distance/world/>.
3. Шоломицкий А.Г. Теория риска. Выбор при неопределенности и моделирование риска: Учеб. пособие для вузов. – М.: Издательство «ГУ ВШЭ», 2009. – 678 с.
4. Менеджмент[Текст]: Понятійно-термінологічний словник / ред. Г.В. Цокін [та ін.] ; Міжрегіональна академія управління персоналом. - К. : МАУП, 2007. – 744 с.
5. Мельниченко О.В. Аутсорсинг – шлях до підвищення конкурентоспроможності банку / О.В. Мельниченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 1, т. 2. – С. 108–110.
6. Погорелова Т.О. Питання управління банківським персоналом у сучасних умовах // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. - Х.: НТУ «ХПІ». – 2015.- № 60(1169).- С.46-49.

7. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учебное пособие для студентов вузов / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М.: Издательство «Эталон», 2009. – 416 с.
8. Кошова Т. Застосування інтерактивних методів і технологій у навчанні: аналіз можливостей та проблем // Актуал. пробл. держ. упр. – Д.: Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління, 2007. – Вип. 3 (9). – С. 239-246.
9. Ефективність сучасного менеджменту та управління персоналом організації: 36. наук. пр. / Ред.: М.І. Бондаренко; Харк. облдержадмін., Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна, Харк. ін-т бізнесу і менеджменту, Харк. обл. центр зайнятості, ВАТ «Турбоатом». – Х., 2009. – 304 с.

References (transliterated)

1. Pospelova T.V. *Personal factors that affect career development* // Industrial economics. - 2011. - no.3 (9). - P. 184-190.
2. Main Portal / Distance education in the world / [electronic resource] - <http://www.osvita.org.ua/distance/world/>.
3. Sholomytskyi A.G. *Risk theory: choice under uncertainty and risk modeling*: Textbook for high schools. - M.: Publisher "General Directorate of Higher School of Economics", 2009. - 678 p.

4. Management [Text]: *Conceptually-terminological dictionary* / ed. GV Shchekin [et al.]; Interregional Academy of Personnel Management. - K.: IAPM, 2007. - 744 p.
5. A. Melnichenko *Outsourcing - a way to increase the competitiveness of the bank* / A. Melnichenko // Bulletin of Khmelnytsky National University. - 2008. - no. 1, Vol. 2. - P. 108-110.
6. T. Pogorelova. The management of bank personnel in modern conditions // Bulletin of the National Technical University "KhPI". Series: Technical progress and efficiency of production. - Kharkiv.: NTU «KhPI», 2015. - № 60 (1169). - P. 46-49.
7. A. Kibanov, I. Durakova. *Personnel management: selection and evaluation in the recruitment, certification*: Textbook for high schools for students / A. Kibanov, I. Durakova. - M.: Publishing "Etalon", 2009. - 416 p.
8. T. Koshova. *The use of interactive techniques and technologies for learning: analysis of the opportunities and challenges* // Actual problems of governance. - D.: Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration, 2007. - Vol. 3 (9). - P. 239-246.
9. *The effectiveness of modern management and management personnel of the organization*: Collection of proceedings / Ed.: M. Bondarenko; Khark. Regional State Administration, Khark. nat. univ. Karazin, Khark. inst of business and management, Khark. region. employment center, OJSC "Turboatom". - Kharkiv, 2009. - 304 p.

Надійшла (received) 04.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Організація розвитку персоналу банківської установи та її ефективність / Т. О. Погорєлова, Л. М. Дурдієва, О. О. Солоницька // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 9-13. Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Организация развития персонала банковского учреждения и ее эффективность / Т. А. Погорелова, Л. Н. Дурдыева, Е. О. Солоницкая // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 9-13. Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2519-446

The organization development of the banking personnel and its effectiveness / T. Pogorelova, L. Durdyieva, O. Solonytska // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 9-13. Bibliogr.: 9. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорєлова Тетяна Олексіївна – доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (050) 401-12-01, e-mail T_Pogorelova@ukr.net

Погорелова Татьяна Алексеевна - доцент кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». (050) 401-12-01, e-mail T_Pogorelova@ukr.net

Pohorielova Tetiana - National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», an associate professor of Business Administration and Personnel Management. (050) 401-12-01, e-mail T_Pogorelova@ukr.net

Дурдієва Любов Миколаївна – магістр, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». (066) 037-73-82, e-mail liubov2295@gmail.com

Дурдыева Любовь Николаевна – магистр, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт». (066) 037-73-82, e-mail liubov2295@gmail.com

Durdyieva Liubov - National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», master. (066) 037-73-82, e-mail liubov2295@gmail.com

Солоницька Олена Олегівна – магістр, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». (066) 156-17-64, e-mail e.solonitskaya@mail.ru

Солоницкая Елена Олеговна – магистр, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт». (066) 156-17-64, e-mail e.solonitskaya@mail.ru

Solonytska Olena - National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», master. (066) 156-17-64, e-mail e.solonitskaya@mail.ru

УДК 659.4

С.В. ЧЕРНОБРОВКІНА**АНАЛІЗ PR-АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОГО ТА МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

Проводиться дослідження PR - активності на українських підприємствах металургійного та машинобудівного комплексу. Для аналізу PR-активності проведено дослідження 17 металургійних та машинобудівних підприємств України. Аналіз побудованих профілів нинішньої та бажаної PR – активності показав, що металургійні та машинобудівні підприємства не приділяють достатньо уваги цієї області діяльності. Про це свідчить велика різниця між нинішнім та бажаним профілями.

Ключові слова: PR - активність, дослідження, профілі, металургійні та машинобудівні підприємства.

Проводится исследование PR - активности на украинских предприятиях металлургического и машиностроительного комплекса. Для анализа PR - активности проведено исследование 17 металлургических и машиностроительных предприятий Украины. Анализ построенных профилей нынешней и желаемой PR - активности показал, что металлургические и машиностроительные предприятия не уделяют достаточно внимания этой области деятельности. Об этом свидетельствует большая разница между нынешним и желаемым профилями.

Ключевые слова: PR - активность, исследования, профили, металлургические и машиностроительные предприятия.

The research of PR - activity on the Ukrainian enterprises of metallurgical and machine-building complex. For the analysis of PR - activity studied 17 metallurgical and machine building enterprises of Ukraine. PR - activity of each company was evaluated on five areas: organizing meetings, "round tables"; content of the web - site of the company; contacts with the media; participation in exhibitions; charitable activities. Analysis of constructed profiles of the current and desired PR - activity showed that the metallurgical and engineering companies do not devote enough attention to this area of activity. This is evidenced by a great difference between the present and desired profiles.

Keywords: PR - activity studies, profiles, metallurgical and machine-building enterprises.

Вступ

Рівень розвитку машинобудування - один з основних показників економічного і промислового розвитку країни, тому особливо важливо зберегти потенціал машинобудування, вжити заходи щодо стабілізації ситуації, підвищити інтерес до продукції і розробити стратегії входження на нові ринки. Металургійна промисловість України є однією з лідируючих галузей. За обсягом металопродукції, яка йде на експорт, Україна посідає третє місце.

Аналіз стану питання

Металургійні та машинобудівні підприємства України, як найбільш значимий і прибутковий сектор національної економіки, від рівня якого залежить промисловий потенціал держави, постійно перебувають у центрі уваги суспільства. Машинобудування України представлено підприємствами Київської, Запорізької, Дніпропетровської, Одеської, Луганської та Харківської областей. Якщо коротко охарактеризувати промисловість найбільших міст України, то варто зупинитися на Києві, Харкові та Дніпропетровську, які займають перші місця за кількістю населення. Промисловість Києва щорічно обумовлює приріст ВВП до 20%. У Київській області знаходяться в основному металообробні та машинобудівні підприємства, а також заводи-виробники будівельних матеріалів. Підприємства Харкова орієнтовані на такі промислові сфери, як машинобудування і металообробка. Промислові підприємства Дніпропетровська здійснюють видобуток руд, що обумовлено наявністю Дніпропетровського буровугільного басейну. В даному регіоні України розвинене машинобудування, на Дніпропетровських підприємствах здійснюється виробництво труб.

Регіонально найбільші металургійні підприємства знаходяться на Донбасі, у Дніпропетровській області і в місті Кривий Ріг.

Серед цих підприємств можна виділити:

- ВАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» - найбільше в Україні підприємство з виробництва сталі;
- ВАТ «Північний ГЗК» - найбільше гірничодобувне підприємство в Україні і в Європі, розташоване в Кривому Розі, де здійснюється повний цикл з підготовки залізрудного концентрату і окатишів;
- ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»- підприємство-монополіст по випуску деякої продукції металопрокату;
- ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод» - найбільше підприємство не тільки в Україні, але й в Європі з виробництва високоякісного коксу для підприємств;
- ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» - найбільше в Україні підприємство з виробництва чавуну і сталі.

Чим більшу частку ринку займає підприємство, тим більшу увагу йому доводиться приділяти захисту активів і репутації. У цьому і полягає головна мета PR великого підприємства - створення стабільного іміджу з великим запасом міцності, здатного витримати можливі кризи. І необхідна умова досягнення цієї мети - організація ефективної PR-служби. На сьогоднішній день на українських підприємствах металургійного та машинобудівного комплексу відсутні не тільки PR-відділи, але і назви посад, пов'язаних з PR-діяльністю.

Мета дослідження

Метою даного дослідження є визначення PR-активності на українських підприємствах

металургійного та машинобудівного комплексу.

Матеріали дослідження

Під PR - активністю будемо розуміти діяльність підприємств у напрямі зв'язків з громадськістю.

Для аналізу PR - активності нами було проведено дослідження 17 металургійних та машинобудівних підприємств України. PR - активність кожного підприємства оцінювалась по п'яти напрямам:

- організація зустрічей, «круглих столів»;
- наповнення web- сайту підприємства;
- контакти зі ЗМІ;
- участь у виставках;
- благодійна діяльність.

Основними об'єктами PR- активності стали:

- A. Державні органи влади та громадськість.
- B. Інвестори, акціонери, споживачі, потенційні партнери України.
- C. Співробітники підприємства
- D. Зарубіжні інвестори, споживачі, потенційні партнери.

Для аналізу ми використовували оціночну шкалу, яка вимагає бального заповнення по п'яти напрямам чотирьох об'єктів за шкалою від 0 до 5 балів:

- 0- означена діяльність відсутня;
- 1- ведеться мінімальна робота на низькому якісному рівні;
- 2- дещо проводиться, але рівень незадовільний;
- 3- означена діяльність частково проводиться на задовільному рівні;
- 4- означена діяльність практично вся проводиться з невеликими зауваженнями;
- 5- означена діяльність присутня у повному обсязі на високому рівні.

У таблиці 1 наведено результати бальної оцінки PR - активності металургійних та машинобудівних підприємств.

Таблиця 1 – Результати бальної оцінки PR - активності металургійних та машинобудівних підприємств

Напрямок PR- активності	Об'єкти PR- активності							
	A. Державні органи влади та громадськість		B. Інвестори, акціонери, споживачі, потенційні українські партнери		C. Співробітники підприємства		D. Зарубіжні інвестори, споживачі, потенційні партнери	
	Поточний стан	Бажаний стан	Поточний стан	Бажаний стан	Поточний стан	Бажаний стан	Поточний стан	Бажаний стан
1.Організація зустрічей, «круглих столів»	1,88	5,0	2,41	5,0	2,65	5,0	2,41	5,0
2.Наповнення web- сайту підприємства	2,94	5,0	3,29	5,0	1,71	5,0	3,06	5,0
3. Контакти зі ЗМІ	1,65	5,0	1,65	5,0	1,18	5,0	1,53	5,0
4.Участь у виставках	2,12	5,0	2,53	5,0	1,71	5,0	2,71	5,0
5.Благодійна діяльність	1,82	5,0	1,29	5,0	2,35	5,0	1,12	5,0

У таблиці 2 розроблено робочий бланк для побудови профілів PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств.

Таблиця 2 – Робочий бланк для побудови профілів PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств

Об'єкти PR- активності	Сума балів		Середній бал	
	Поточний стан	Бажаний стан	Поточний стан	Бажаний стан
A. Державні органи влади та громадськість	10,41	25,0	2,08	5,0
B. Інвестори, акціонери, споживачі, потенційні партнери України	11,17	25,0	2,23	5,0
C. Співробітники підприємства	9,6	25,0	1,92	5,0
D. Зарубіжні інвестори, споживачі, потенційні партнери	10,83	25,0	2,17	5,0
УСЬОГО:	42,01	100,0	8,4	20,0

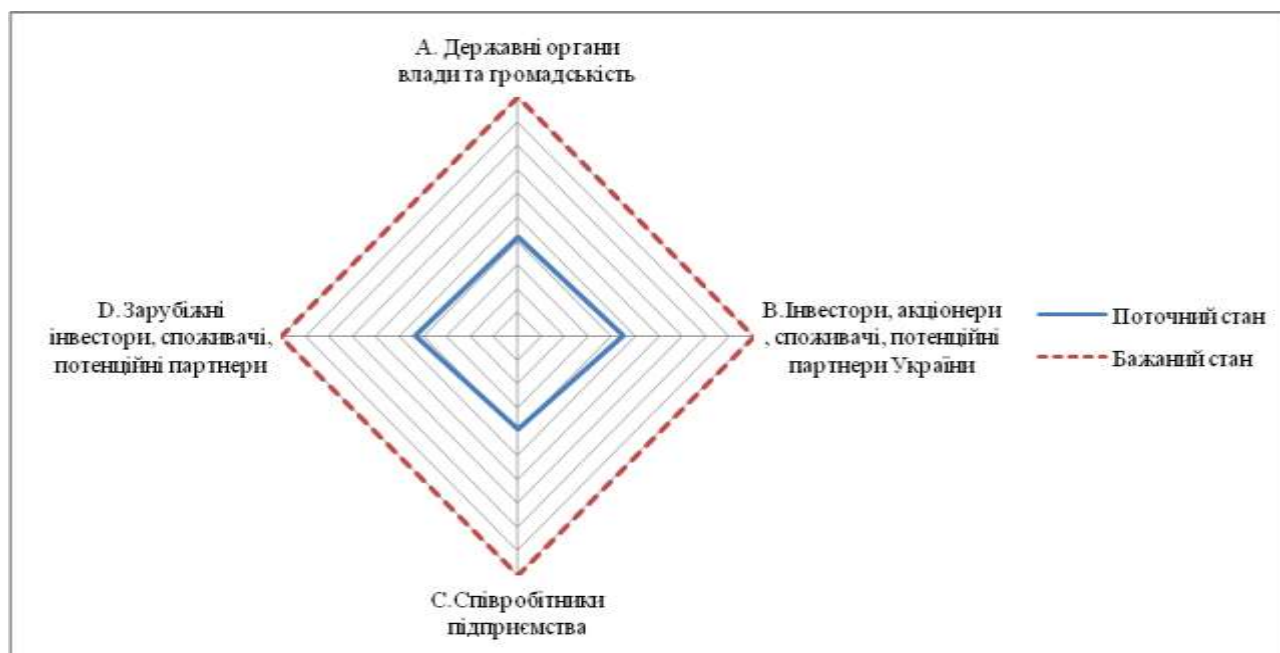


Рисунок 1 – Зіставлення профілів нинішньої та бажаної PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств України

Аналізуючи побудовані профілі нинішньої та бажаної PR - активності, представлені на рис.1, бачимо, що металургійні та машинобудівні підприємства не приділяють достатньо уваги цієї області діяльності. Про це свідчить велика різниця між нинішнім та бажаним профілями.

Для кількісного зіставлення профілів PR- активності розрахуємо відхилення оцінок бажаної та нинішньої PR - активності (табл.3).

За результатами дослідження нами побудовано профілі PR - активності декількох підприємств, а саме: ПАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод»,

Таблиця 3 – Відхилення оцінок профілю бажаної PR- активності від нинішньої

Профіль нинішньої PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств України		Профіль бажаної PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств України		Відхилення середніх оцінок
Об'єкти PR- активності	Середня оцінка	Об'єкти PR- активності	Середня оцінка	
A	2,08	A	5,0	-2,92
B	2,23	B	5,0	-2,77
C	1,92	C	5,0	-3,08
D	2,17	D	5,0	-2,83

ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря». З графіків ми бачимо, що рівень

PR- активності різний, але бажаного рівня немає у жодного підприємства (рис 2, 3).



Рисунок 2 – Профіль PR- активності ПАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод»

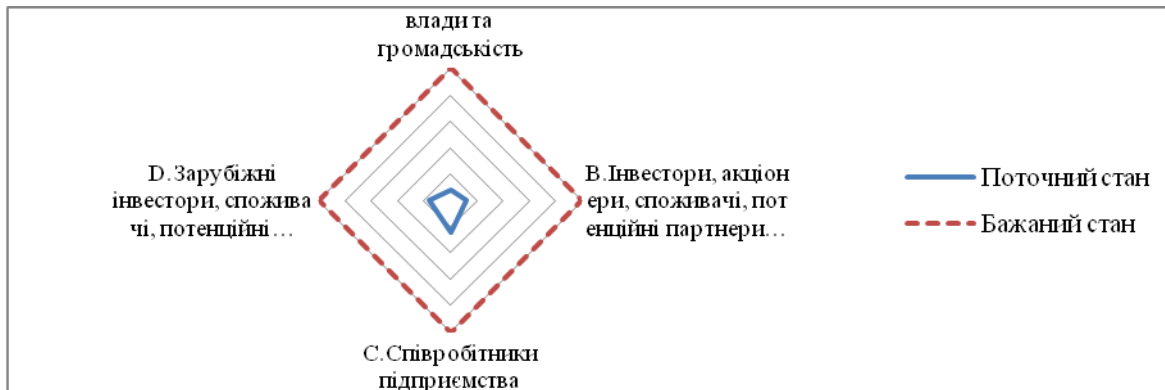


Рисунок 3 – Профіль PR - активності ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»

Висновки

В результаті дослідження PR - активності на українських підприємствах металургійного та машинобудівного комплексу виявлено, що вищезначені підприємства не приділяють достатньої уваги цієї області діяльності. Про це свідчить велика різниця між нинішнім та бажаним профілями.

Констатація негативних сторін в організації PR-діяльності досліджуваних підприємств не спростовує їх значного потенціалу, пошуків креативних підходів до способів позиціонування підприємства як важливої ланки в роботі з підвищення конкурентоспроможності підприємства. Це стимулює ініціативу із вдосконалення організації PR-процесу на підприємстві, що знайде відображення у результатах діяльності підприємств.

Список літератури

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/> Офіційний сайт Державної служби статистики України
2. <http://ukr.segodnya.ua>

3. Ягельська К. Ю.. PR-діяльність металургійних підприємств / К.Ю. Ягельська // Економічні інновації. – Вип. 30: Локальні економічні системи в економічному, соціальному і екологічному просторі: сб. науч. Работ. – Одеса: Ін-т проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, 2007. – С. 385-392.
4. <http://www.ukr-prom.com/>
5. http://www.shaht.kharkov.ua/files/index_1.html
6. <http://minprom.ua/digest/173393.html>

References (transliterated)

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/> Oficijnyj sajт Derzhavnoyi sluzhby staty'sty'ky` Ukrainy`
2. <http://ukr.segodnya.ua>
3. Yagel's'ka K. Yu.. PR-diyal'nist` metalurgijny`x pidpr'yemstv / K.Yu. Yagel's'ka // *Jekonomicheskie innovacii*. – Vyp. 30: Lokal'nye jekonomicheskie sistemy v jekonomicheskomy, social'nom i jekologicheskomy prostranstve: sb. nauch. Rabot. – Odessa: In-t problem rynka i jekonomiko-jekologicheskikh issledovanij NAN Ukrainy, 2007. – P. 385-392.
4. <http://www.ukr-prom.com/>
5. http://www.shaht.kharkov.ua/files/index_1.html
6. <http://minprom.ua/digest/173393.html>

Надійшла (received) 04.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Аналіз PR - активності підприємств металургійного та машинобудівного комплексу України/ С.В. Чернобровкіна // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 14-17. Бібліогр.: 6 назв. – ISSN 2519-4461

Анализ PR – активности предприятий металлургического и машиностроительного комплекса Украины/ С.В. Чернобровкина // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 14-17. Библиогр.: 6 назв. – ISSN 2519-446

Analysis of PR - activity of the enterprises of metallurgical and machine-building complex of Ukraine /S.V.Chernobrovkina // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 14-17. Bibliogr.: 6. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Чернобровкіна Світлана Віталіївна – асистент кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХПІ», м. Харків. ; тел.: (067) 783-20-09; e-mail: svetik.v.cher@gmail.com

Чернобровкина Светлана Витальевна – ассистент кафедры экономики и маркетинга НТУ «ХПИ», г. Харьков. (067) 783-20-09; e-mail: svetik.v.cher@gmail.com

Chernobrovkina Svetlana Vitalievna – Assistant of the Department of Economics and Marketing NTU "KhPI", Kharkov (067) 783-20-09; e-mail: svetik.v.cher@gmail.com

УДК 338.45

*А.Е.Ю.ПЕРЕДРІЙ***ІНТЕГРАЦІЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА В СВІТОВОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ**

Важлива причина, що змушує фірму розширювати науково-технічну кооперацію, використовуючи виділені або сторонні фірми (фірми-аутсорсера), складається в високому ступені ризику великих вкладень в НДДКР. Без освоєння технологій безперервної інформаційної підтримки життєвого циклу продукції вже найближчим часом буде утруднена внутрішня і міжнародна кооперація. Сервіс-провайдер впливає на якість кінцевої продукції, маючи більш кваліфікований і досвідчений штат.

Ключові слова: виробництво, науково-технічна підготовка, інтеграція, кооперація, аутсорсинг, ефективність діяльності підприємства.

Важная причина, заставляющая фирму расширять научно-техническую кооперацию, используя выделенные или сторонние фирмы (фирмы-аутсорсера), состоит в высокой степени риска крупных вложений в НИОКР. Без освоения технологий непрерывной информационной поддержки жизненного цикла продукции уже в ближайшее время будет затруднена внутренняя и международная кооперация. Сервис-провайдер влияет на качество конечной продукции, имея более квалифицированный и опытный штат.

Ключевые слова: производство, научно-техническая подготовка, интеграция, кооперация, аутсорсинг, эффективность деятельности предприятия.

The important reason forcing firm to expand scientific and technical cooperation, using allocated or out of firm (firms outsourcer), consists in a high degree of risk of large investments in scientific research experience structure works. Without development of technologies of continuous information support of life cycle of production already in a near future the internal and international cooperation will be complicated. The service provider will endeavor to provide quality on three levels, and in the first place - in the area of relationships. It deals with a whole spectrum of staff related to outsourcing. They should be close to the top management, business departments and production personnel. Typically, the service provider will seek to more frequent and close communication over domestic department, whose ties are generally limited. The service provider may also affect the quality of the final product, in part expanding its boundaries, requirements and change control, having more qualified and experienced staff.

Key words: manufacturing, scientific and technical preparation of production, integration, cooperation, outsourcing, efficiency activities of the enterprise.

Вступ. Підвищення ефективності управління інформацією про продукцію на всіх етапах її життєвого циклу від проектування, виробництва і випробувань до передпродажної підготовки, обслуговування, замовлення запасних частин, модернізації та утилізації є неодмінною умовою підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому, підвищення його конкурентоспроможності.

Без освоєння технологій безперервної інформаційної підтримки життєвого циклу продукції вже найближчим часом буде утруднена внутрішня і міжнародна кооперація, а вихід на міжнародні ринки буде збитковим, так як вже зараз ціна продукції сильно залежить від того, є на неї документація в електронному вигляді чи ні.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблеми аутсорсингу висвітлені у працях Баден-Фуллер, Д. Дж. Брюс, Л.П. Вілкокс, Дж. Волстром, К.Кетлер, Ф.Кімура, Дж.Крос, М.С.Ледті, Таргет, Д. Фіні, Г. Фітцджеральд, В. Хант, Дж. Б. Хейвуд, Дж.Хендрі, Т.Алімова, В.Боков, А.Бордо, В.Вайнштейн, А.Добронравов, С.Календжян, А.Н.Кисельов, Д.Комісарів, С.Лосєв, О.Мельник та інших.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів науково-технічної кооперації і оцінки ефективності інтеграції науково-технічної підготовки виробництва в світовому інформаційному просторі.

Матеріали дослідження. Значна кількість досліджень до останнього часу була присвячена вивченню невиробничих напрямків аутсорсингу, які не пов'язанні з основними технологічними процесами, такими як логістика, збут, поставки обладнання та запасних частин, сервісному обслуговуванню та ін.. В

останні роки відбуваються зміни у конкурентній ситуації на ринку високотехнологічної продукції, які у більшості зумовлені підвищенню ступеню відкритості та територіальному розподілу бізнесу зі створенням коаліційних структур. Це потребує пошуку резерву підвищення ефективності виробництва, які основані на розвитку коопераційних зв'язків і створенню єдиних інформаційних каналів між партнерами, постачальниками та клієнтами. В умовах конкурентної економіки виробничі підприємства намагаються формувати нові інструменти менеджменту, які основані на об'єднанні з метою підвищення своїх ключових компетенцій та бізнес-процесів, а також великої кількості виробничих і технологічних ресурсів незалежно від масштабу бізнесу партнерських компаній. Завдяки цьому виробничий аутсорсинг допомагає встати на ноги та розвиватися компаніям малого та середнього бізнесу.

Ще на початку 80-х радянські вчені-економісти довели принципові труднощі досягнення вітчизняними розробниками рівня фірм, які є промисловими лідерами світового ринку. Оскільки, починаючи з етапу створення промислового зразка нової техніки, науковий колектив конструкторського бюро, поступово вивільняється, а тривалість етапів умовно по році, то на момент виходу виробів на ринок відрив від проведених розробок складе приблизно 4 -5 років. Отже, відставання фірм, що наздоганяють лідера складе вже 6 років. Щоб збільшити темпи досліджень в 2 рази буде потрібно збільшити ресурси в 6 разів. Теоретично можна наздогнати фірму-лідера при зростанні витрат в 48 разів, якщо враховувати, що фірма-лідер теж не стоїть на місці в своїх дослідженнях.

© А.Е.Ю.Передрій, 2016

Важлива причина, що змушує фірму розширювати науково-технічну кооперацію, використовуючи виділені або сторонні фірми (фірми-аутсорсера), складається в високого ступеня ризику великих вкладень в НДДКР. Розробка нового продукту триває 5-8 років і більше. На першій стадії, коли новий технічний задум існує ще тільки як ідея, не ясно, чи буде його реалізація рентабельною. На другій стадії, коли створюються зразки продукції або розробляється конкретна технологія на базі цієї ідеї, вони за своїми економічними характеристиками іноді поступаються існуючим виробам або процесам. На третій стадії робиться спроба досягти рівня економічної ефективності традиційної техніки. Лише після того, як ця спроба увінчається успіхом, творець нової продукції (процесу) отримує гарантію рентабельності свого дітища.

Але такий результат досягається далеко не завжди. За цей час може статися модернізація традиційного продукту (процесу) або з'явиться якийсь третій, більш ефективний його заміник. Тому може виявитися, що фірма, яка взяла на себе розробку нової науково-технічної ідеї, працювала даремно. Крім того, на початку досліджень не ясно, здійснення чи практично та чи інша нова науково-технічна ідея, чи може вона знайти практичне застосування при нинішньому стані техніки. Нерідко буває, що з цієї причини доводиться припинити науково-інженерний пошук ще задовго до початку терміну реалізації. Таким чином, ризик капіталовкладень в наукові дослідження і розробки виявляється ще більше, ніж у виробництво, хоча масштаби таких вкладень дуже великі.

Методологія: В економіках провідних країн світу спостерігається стійка концентрації виробництва і капіталу, а, отже інтеграції суб'єктів господарювання [1].

У світовій практиці господарювання набули поширення 10 основних організаційних форм інтегрованих структур бізнесу: трести, концерни, конгломерати, фінансово-промислові групи, картелі, синдикати, пули, консорціуми, стратегічні альянси і асоціації. Відповідно до Господарського кодексу України, в країні можуть створюватися такі види інтегрованих структур бізнесу (господарських об'єднань): асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та промислово-фінансові групи.

Інтегровані структури бізнесу, передбачені чинним законодавством України, можна класифікувати наступним чином:

- 1) договірні: асоціація, корпорація;
- 2) статутні: консорціум, концерн;
- 3) за рішенням Кабінету Міністрів України: промислово-фінансова група (ПФГ).

Останнім часом в практиці світового господарювання і науковій літературі досить часто використовується словосполучення "стратегічний альянс". Однак єдиної точки зору на сутність даного поняття ще не склалося. Вивченням і формулюванням поняття займалися Лорензоні Г. і орнат О., Харриган К. і Килинг Дж, Кульпан Н, Портер М., Пивоваров С. Е. і Баркан Д.І., Кизим М.О., Томпсон А. І Стрикланд

Дж, Соболев Ю.В., Дикань В.Л. і Дейнека А.Г, Карпукіна Е.А. Ґрунтуючись на наведених визначеннях вище зазначених авторів, визначення стратегічного альянсу можна сформулювати так: стратегічний альянс - це довгострокова угода між незалежними партнерами, спрямоване на координацію спільної діяльності на компенсації слабких сторін або створення конкурентних переваг.

Аутсорсинг (від англ. Outsourcing - використання зовнішніх джерел) - це виконання сторонньою організацією певних завдань, бізнес-функцій або бізнес-процесів, як правило, не є частиною основної діяльності компанії, але, тим не менш, необхідних для повноцінного функціонування бізнесу [2]. Під поняття аутсорсингу (outsourcing) не підпадають одноразові роботи, що виконуються підрядником відповідно до контрактів або субконтрактами. Послуга аутсорсингу полягає в передачі функцій розробки, виробництва, технічної підтримки, обслуговування, адміністрування висококваліфікованим фахівцям. Поєднанням стратегічним альянсом может виконуватися задачі по аутсорсингу. Аутсорсинг сфери основного виробництва - стратегічне рішення, спрямоване на глобальну інтеграцію організації в національному та / або транснаціональну виробничу мережу [3]. Аутсорсинг є елементом глобалізації міждержавних економічних відносин. Залежно від рівня розвитку і життєвого циклу галузі, життєвого циклу окремих продуктів, доступності міжнародних джерел ресурсів, ефективності використання ресурсів, внутрішніх резервів і зовнішніх можливостей з урахуванням особливостей конкурентного середовища ступінь аутсорсингу основних виробничих функцій і форма організації взаємин з аутсорсерами може відрізнятися.

Аутсорсинг сфери основного виробництва - принцип організації всіх промислових транснаціональних компаній. У транснаціональних компаніях працює більше 70 млн співробітників, тобто кожен десятий в світі, виключаючи сільське господарство. В середньому найбільші транснаціональні компанії здійснюють свою діяльність в 29 країнах, при цьому чисельність персоналу іноземних філій ТНК в 2000 р сягала 45,6 млн чоловік. Кількість працівників іноземних філій постійно зростає в результаті перенесення виробництва в інші країни, при цьому загальна кількість працівників материнських компаній практично не змінюється.

Аутсорсинг процесів логічно розвиває аутсорсингової модель, при цьому на зовнішнє виконання передається не вирішення якогось завдання, а забезпечення цілого процесу в області інформаційних технологій. Це дозволяє більш повно реалізувати такі переваги, як скорочення і оптимізація витрат, концентрація на профільній сфері діяльності, можливості масштабованості і зміцнення потенціалу зростання. Кінцевою стадією еволюції моделей взаємодії став аутсорсинг сервісів. Його принципова відмінність від аутсорсингу процесів полягає в тому, що на обслуговування передається не окремий елемент інфраструктури, а сервіс в цілому. Сервісами

в даному випадку є складові бізнес-процесу компанії - наприклад, електронні комунікації, зберігання даних, забезпечення безпеки, функціонування бізнес-додатків і т. ін. Досить часто компанії передають операції з аутсорсингу дочірнім фірмам, оскільки накопичений ними досвід в певних галузях виробництва дозволяє отримати з цього вигоду [4].

На певному етапі підприємство, яке динамічно розвивається, може виділити процеси контролю, навчання, вдосконалення та пов'язані з ними функціями в окремий підрозділ НДДКР, має власний бюджет і систему управління. Діяльність цього підрозділу не повинна зводитися до створення "проривних" інновацій. Часто в розвинених країнах НДДКР орієнтовані на контроль, копіювання та адаптацію нововведень, зроблених іншими. У країнах, що розвиваються головна функція НДДКР - імпортувати технології, навчитися користуватися ними, пристосувати і поліпшити їх. Ефективність використання будь-якої технології пов'язана зі створенням нових можливостей. Останнє залежить від вихідних можливостей підприємства, підтримки, яку воно може отримати від навколишнього середовища, і ступеня новизни по відношенню до вже існуючої сукупності знань. У країнах, що розвиваються нова технологія може виявитися більш дорогою і важкою для освоєння.

Результат дослідження: Підвищення ефективності управління інформацією про продукцію на всіх етапах її життєвого циклу від проектування, виробництва і випробувань до передпродажної підготовки, обслуговування, замовлення запасних частин, модернізації та утилізації є неодмінною умовою підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому, підвищення його конкурентоспроможності. Без освоєння технологій безперервної інформаційної підтримки життєвого циклу продукції вже найближчим часом буде утруднена внутрішня і міжнародна кооперація, а вихід на міжнародні ринки буде збитковим, так як вже зараз ціна продукції сильно залежить від того, є на неї документація в електронному вигляді чи ні. Основні складові життєвого циклу будь-якого виробу наступні:

- 1) маркетингові дослідження;
- 2) технічна та економічна експертиза проекту;
- 3) НДР за тематикою виробу;
- 4) ОКР;
- 5) пробний маркетинг - випробування в ринкових умовах;
- 6) підготовка виробництва виробу на заводі-виробнику серійної продукції;
- 7) власне виробництво і збут;
- 8) експлуатація виробів;
- 9) утилізація виробів.

Стадії 3 - 6 - перед виробничі, і їх можна розглядати як комплекс науково-технічної підготовки виробництва. Роль науково-технічної підготовки виробництва: науково-дослідні роботи (НДР) можна розглядати як наукову підготовку виробництва (НПП), ОКР - як основну частину конструкторської підготовки виробництва (КПП) і частково

технологічної (ТПП), а власне підготовку виробництва на серійному заводі як закінчення КПП, проведення в основному ТПП, а також організаційної підготовки виробництва (ОПП).

Від ефективності системи підготовки виробництва залежить, в кінцевому рахунку, економічна ефективність проекту.

Висновки: На економічну ефективність виробу докорінно впливають тривалості всіх стадій життєвого циклу виробу. Як зазначалося вище, особливе значення має скорочення термінів науково-технічної підготовки виробництва, в тому числі і забезпечення певної паралельності виконання окремих етапів.

Для цього необхідно:

- 1) знизити до мінімуму всі зміни, що вносяться до виробу після передачі результатів від одного етапу до іншого;
- 2) визначити і реалізувати раціональну паралельність робіт, фаз, стадій циклу;
- 3) забезпечити скорочення витрат часу на виконання окремих етапів.

Вирішення першого завдання забезпечується інженерно-технічними методами (стандартизація, уніфікація, забезпечення якості і надійності, застосування САПР і т. д.). Вирішення другого завдання здійснюється шляхом застосування планово-координаційних методів. Рішення третього завдання пов'язане з першою і полягає в використанні організаційних методів (розвиток технічного забезпечення, автоматизації, засобів планування, функціонально-вартісного аналізу, досліду виробництва і т. д.).

Розроблена фахівцями сторонніх компаній (професійно спеціалізуються на даній проблемі), враховує і поєднує в собі всі зазначені вище підходи підвищення ефективності науково-технічної підготовки виробництва:

- 1) надає можливість аналізу технологічності (можливості виготовлення) виробу, і тим самим дозволяє на ранніх етапах підготовки виробництва визначити необхідність доопрацювання виробу;
- 2) організовує раціональну паралельність роботи служб підприємства;
- 3) дозволяє скоротити час виконання етапів різними службами.

Динаміка розвитку інформаційного оточення, переданого в аутсорсинг, сильно відрізняється від розвитку внутрішнього оточення [5]. Аутсорсер - самостійна організація зі своїми показниками рентабельності. Конкуренція жорстка, і невдачі можуть сильно вплинути на її стан на ринку. Сервіс-провайдер буде прагнути забезпечити якість на трьох рівнях, і в першу чергу - в області взаємин. Він спілкується з цілим спектром співробітників, що мають відношення до аутсорсингу. Вони повинні бути близькі до вищого керівництва, бізнес-підрозділам і виробничого персоналу. Як правило, сервіс-провайдер буде прагнути до більш частого і близького спілкування в порівнянні з внутрішнім відділом, чий зв'язок зазвичай обмежений.

Сервіс-провайдер може також впливати на якість кінцевої продукції, частково розширюючи її межі,

вимоги і контроль за змінами, маючи більш кваліфікований і досвідчений штат в порівнянні зі звичайними ІТ відділами.

Таким чином, завдяки механізмам аутсорсингу і засобам його інформаційної підтримки, може з'явитися можливість в 1,5-2 рази скоротити терміни науково-технічної підготовки виробництва виробів нової техніки та дозволить внести значний вклад в організацію виробництва у промисловості.

Список літератури

1. Горбатов В.М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике: Монография / Горбатов В.М. - Х.: ИД "ИНЖЕК", 2005. - с. Русск. Яз.
2. Календжанян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. - М.: Дело, 2003. - 272 с.

3. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Аникин Б.А., Рудая И.Л.: Учеб. Пособие. - М.: МНФРА-М, 2006. - 288 с.
4. UNIDO. Конкуренция через нововведения, инновации и обучение. Экономические стратегии, №4, 2003 г., с. 37.
5. Роб Аалдерс. ИТ аутсорсинг. Практическое руководство / Аалдерс Роб; Пер. с англ. - М.: Аальпина Бизнес Букс, 2004. - 300 с.

References (transliterated):

1. Horbatov V.M. *Intehyrovannyye struktury byznesa v myrovoy ekonomike*: Monografyya. Kharkiv.: YD "YNZhEK", 2005. - s. Russk. Yaz.
2. Kalendzhanyan S.O. *Autsorsynh y delehyrovanye polnomochyy v deyatel'nosty kompanyy*. - Moskva.: Delo, 2003. - 272 P.
3. Anykyn B.A. *Autsorsynh y autstaffynh: visokye tekhnolohyy menedzhmenta* / Anykyn B.A., Rudaya Y.L.: Ucheb. Posobyе. - Moskva.: MNFRA-M, 2006. - 288 P.
4. UNIDO. *Konkurentsyya cherez novovvedenyuya, ynnovatsyy y obuchenye*. Ekonomycheskye stratehyy, No 3, 2008 h., P. 37.
5. Rob Aalders. *YT Autsorsynh. Praktycheskoe rukovodstvo* / Aalders Rob; Per. s anhl. - Moskva.: Aal'pyna Byznas Buks, 2004. - 300 P.

Надійшла: 05.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Інтеграція науково-технічної підготовки виробництва в світовому інформаційному просторі / А.Е.Ю.Передрій // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). - Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 18-21. Бібліогр.: 5 назв. - ISSN 2519-4461

Интеграция научно-технической подготовки производства в мировом информационном пространстве / Передрий А.Э.Ю. // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт” (экономические науки). - Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 18-21. Библиогр.: 5 назв. - ISSN 2519-4461

Integration of the scientific and technical preparation of production in the global information space / A.E.Y.Peredrui // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). - Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 18-21. Bibliogr.: 5. - ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Передрій Андреа Елізабет Юрїївна, асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, тел.: (050) 638-97-69; e-mail: 73andrea@mail.ru

Передрий Андреа Элизабет Юрьевна, ассистент кафедры организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, тел.: (050) 638-97-69; e-mail: 73andrea@mail.ru

Peredrui Andrea Elizabeth Y., the assistant of the organization of production and management personnel, National Technical University 'Kharkiv Polytechnic Institute', Kharkiv, tel.: (050) 638-97-69; e-mail: 73andrea@mail.ru

УДК 658.511

*Л. О. РУБАН, Л. В. ГРИЦЕНКО***МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуті сучасні методичні підходи до аналізу та оцінки рівня ділової активності підприємства, їх переваги та недоліки. Обґрунтована необхідність удосконалення існуючих методичних підходів до аналізу ділової активності. Доведена доцільність використання динамічних моделей для оцінки тенденції зміни ділової активності підприємства. Запропоновано систему показників, які, виступаючи в якості критеріїв оцінки ділової активності, дозволять комплексно оцінити її рівень та динаміку на підприємстві.

Ключові слова: ділова активність, оборотність активів, коефіцієнт оборотності, середня тривалість обороту, ефективність використання ресурсів, система нормативних показників.

В статье рассмотрены современные методические подходы к анализу и оценке уровня деловой активности предприятия, их преимущества и недостатки. Обоснована необходимость совершенствования существующих методических подходов к анализу деловой активности. Доказана целесообразность использования динамических моделей для оценки тенденции изменения деловой активности предприятия. Предложена система показателей, которые, выступая в качестве критериев оценки деловой активности, позволяют комплексно оценить ее уровень и динамику на предприятии.

Ключевые слова: деловая активность, оборачиваемость активов, коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность оборота, эффективность использования ресурсов, система нормативных показателей.

The concept of business activity is often used in research and in practice. However, there is no single universally recognized system of indicators that will comprehensively evaluate the level of business activity. In the article considers modern methodical approaches to analysis and assessment of business activity, their merits and demerits, and specific features of application. It justifies a necessity of improvement of existing methodical approaches to analysis of business activity. It proved the feasibility of using dynamic models to assess trends in business activity of the enterprise. It offers a system of indicators, which could stand as criteria of assessment of business activity and comprehensively evaluate the level and dynamics of business activity in the enterprise.

Keywords: business activity, asset turnover, coefficient of turnover, average duration of turnover, resource efficiency, system of normative indicators.

Вступ. Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується значним спадом обсягів виробництва, нестабільністю банківської системи, знеціненням національної валюти, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств, зокрема на рівень їх ділової активності. Для вирішення проблем забезпечення достатнього рівня ділової активності підприємств, доцільним є подальше вивчення критеріїв її оцінки та розробка системи показників аналізу ділової активності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати наукових досліджень з розвитку методичних підходів до аналізу ділової активності підприємств відображено в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме: Є. Ю. Антипенко, В. В. Бочаров, Л. В. Донцова, Г. І. Кіндрацька, В. В. Ковальов, Є. В. Мних, Є. В. Негашев, К. С. Стоянова та ін. Проведені дослідження останніх публікацій та вивчення практичного досвіду аналітичної роботи на промислових підприємствах дозволили виявити значну кількість методичних підходів до оцінки та аналізу ділової активності підприємств. Це доводить необхідність удосконалення системи показників оцінки рівня ділової активності підприємств та узагальненні методичних підходів до її аналізу.

Мета дослідження полягає в дослідженні сукупності критеріїв оцінки рівня ділової активності підприємств та сформулювати систему взаємопов'язаних показників її аналізу.

Основні результати дослідження. Ділова активність підприємства являє собою комплексну

порівняльну характеристику підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [6]. Однак, на сьогоднішній день немає загальновизнаної методики визначення та оцінки рівня ділової активності підприємства. На основі узагальнення існуючих методичних підходів можна виділити основні методики оцінки ділової активності, що використовуються в теорії та практиці фінансового аналізу.

Так, Л. В. Донцова та Н. А. Никифорова [3], Е. В. Негашев та А. Д. Шеремет [9], К. С. Стоянова [10] оцінюють ділову активність підприємства переважно на основі коефіцієнтів оборотності різних активів і зобов'язань: загальної оборотності капіталу, оборотності оборотних активів, матеріальних оборотних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості тощо, а також періоду їх оборотності та тривалості операційного циклу. Таким чином, основою даної групи методичних підходів до аналізу ділової активності є оцінка оборотності активів і зобов'язань підприємства, завдяки чому можна проаналізувати швидкість їх обороту в межах кругообігу капіталу. Однак, на наш погляд, оборотність є лише однією зі складових частин характеристики ділової активності підприємства. Автори ж припускають певного спрощення в методиці оцінки стану підприємства, що призводить до неточностей в оцінці.

В. В. Бочаров [2] виокремлює якісні критерії ділової активності (широта ринків збуту, ділова репутація, конкурентоспроможність та інші), абсолютні критерії (обсяг продажів, прибуток, величина авансованого капіталу) та відносні показники ділової активності (коефіцієнти оборотності і період обороту активів і зобов'язань). Перевагою даної методики є включення в систему показників якісних і кількісних індикаторів ділової активності, однак відсутність систематизації та критеріальної оцінки якісних і абсолютних показників є її недоліком. До того ж абсолютні критерії (наприклад, сума прибутку) не дають, на наш погляд, інформації про рівень ділової активності. Вони можуть бути використані для аналізу ділової активності не самі по собі, а лише у порівнянні з їх значеннями за минулі періоди, тобто через використання абсолютних або відносних приростів.

Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Завгородній [4] та Є. В. Мних [8] також пропонують систему якісних та кількісних показників, однак аналіз ділової активності за кількісними критеріями вважають доцільним проводити за такими напрямками:

- аналіз динаміки загальних показників господарської діяльності;
- аналіз ефективності використання ресурсів підприємства.

В. В. Ковальов [6] пропонує оцінювати ділову активність за такими напрямками:

- оцінка ступеня виконання планів, норм, нормативів;
- оцінка динамічності розвитку фірми, згідно з якою $100\% < \text{температура зміни активів} < \text{температура зміни виручки} < \text{температура зміни прибутку}$, причому прийнятний темп зростання дорівнює відношенню реінвестованого прибутку до власного капіталу на початок періоду;
- оцінка рівня ефективності використання ресурсів (фондовіддача, продуктивність праці, оборотність активів та їх окремих елементів, тривалість операційного циклу).

Отже, система показників, запропонована В. В. Ковальовим, є найбільш ємною та дозволяє оцінити більш аспектів ділової активності підприємства, однак не враховує таку складову як оборотність активів.

Г. Г. Кірейцев характеризує ділову активність з двох сторін [5]. По-перше, під діловою активністю, на його думку, розуміється процес вибору оптимального співвідношення між наборами економічних ресурсів та окремо між обсягами виробництва різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів. Про зростання ділової активності при такому підході свідчитиме підвищення прибутковості підприємства за умови оптимізації структури використання ресурсів та напрямків виробництва при незмінності інших умов, що може бути проаналізоване за допомогою коефіцієнта стійкості економічного зростання:

$$K_{сез} = ЧП_{відр} \times P_{пр} \times K_{об\text{вок}} \times K_{з\text{на}} \times K_{зл} \times K_{з}, \quad (1)$$

де $ЧП_{відр}$ – частка чистого прибутку, відрахована (реінвестована) на розвиток виробництва;

$P_{пр}$ – рентабельність продажу;

$K_{об\text{вок}}$ – коефіцієнт оборотності власного оборотного капіталу;

$K_{з\text{на}}$ – коефіцієнт забезпеченості поточних активів власним оборотним капіталом;

$K_{зл}$ – коефіцієнт загальної ліквідності;

$K_{з}$ – коефіцієнт заборгованості (відношення середнього розміру поточних зобов'язань до середньої величини власного капіталу) [5].

З іншого боку Г. Г. Кірейцев розкриває сутність ділової активності, виходячи з теорії кругообігу ресурсів. Відповідно до такого підходу даним автором пропонуються показники оборотності активів та капіталу.

Антипенко Є. Ю. [1] пропонує розглядати та аналізувати ділову активність підприємства необхідно в трьох аспектах: фінансовому, виробничому і комерційному. Виробничий аспект пропонується оцінювати показниками обсягу товарної продукції, виконання робочого плану, продуктивності праці та трудомісткості продукції. Для оцінки комерційного аспекту рекомендується застосовувати такі критерії, як розширення номенклатури продукції, підвищення якості продукції, організація ефективної маркетингової діяльності, пошук та дослідження нових ринків збуту. Фінансовий аспект пропонується оцінювати такими показниками: виручка від реалізації продукції, коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами, коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, рентабельність власного капіталу, тривалості операційного та фінансового циклів. При цьому кожен аспект ділової активності повинен бути пов'язаний з цілями і завданнями, що стоять перед підприємством на стратегічному та тактичному рівнях управління.

Отже, кожна складова показників ділової активності доповнює характеристику діяльності підприємства, але особливу увагу автори звертають на відносні показники. Відносні показники – це розрахунок фінансових коефіцієнтів (зокрема, коефіцієнтів оборотності капіталу, коефіцієнтів автономності, коефіцієнтів рентабельності) та коефіцієнтів ефективності використання виробничих ресурсів (фондовіддачі, матеріаловіддачі, продуктивності праці тощо). Важливою перевагою коефіцієнтів є те, що вони нівелюють вплив інфляції на аналітичні показники, що особливо актуально при оцінці діяльності підприємств у сучасних умовах. Водночас, необхідно враховувати, що коефіцієнти не мають універсального значення і можуть розглядатися як орієнтовні індикатори найбільшійших місць діяльності підприємства. Відносні показники ділової активності характеризують ефективність використання ресурсів підприємства і дають можливість оцінити фінансовий стан підприємства з позиції швидкості трансформації авансованого капіталу у грошові кошти, достатності виробничого потенціалу, ефективності використання власного капіталу в умовах скорочення і подорожчання позикового капіталу. Отже, за відсутності зовнішніх джерел фінансування приплив ресурсів може бути забезпечений за рахунок внутрішніх джерел –

власного капіталу, але важливим є раціональне та ефективне використання робочого капіталу, а тому при аналізі ділової активності підприємств пріоритетними є показники стійкості економічного зростання.

Однак, аналіз поняття «стійкість» показує, що воно містить в собі поняття «рівновага», яке використовується в значенні «стійке співвідношення між чим-небудь». З огляду на зазначене, у якості інструменту оцінки рівня стійкості економічного зростання може розглядатися сукупність динамічних нормативів, яка охоплюватиме всі суттєві сторони досліджуваного процесу.

Як приклад використання динамічних нормативів або так званої нормативної системи показників результативності можна розглядати «золоте правило економіки», яке побудоване на оцінці співвідношення темпів зміни прибутку (збитку), обсягів реалізації та капіталу, авансованого в діяльність підприємства [6]. Такий підхід дістав розвиток в результатах подальших досліджень. На основі базової моделі «золотого правила економіки» з'являються нормативно

впорядковані ряди динамічно підпорядкованих економічних показників, за допомогою яких пропонується оцінювати, зокрема, стійкість економічного зростання, що є, на наш погляд, невід'ємною складовою оцінки ділової активності підприємств.

Отже, на основі дослідження та узагальнення різних авторських підходів до аналізу ділової активності підприємства нами пропонується застосовувати декілька груп показників (рис. 1). По-перше, це якісні показники, до яких відносять наступні: широта ринків збуту продукції; конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; ділова репутація підприємства; наявність постійних покупців і постачальників. По-друге, це кількісні показники ділової активності, до яких слід віднести такі підгрупи однорідних показників: показники виконання плану за основними параметрами; показники ефективності використання виробничих ресурсів; показники оборотності активів та показники динамічності розвитку підприємства.

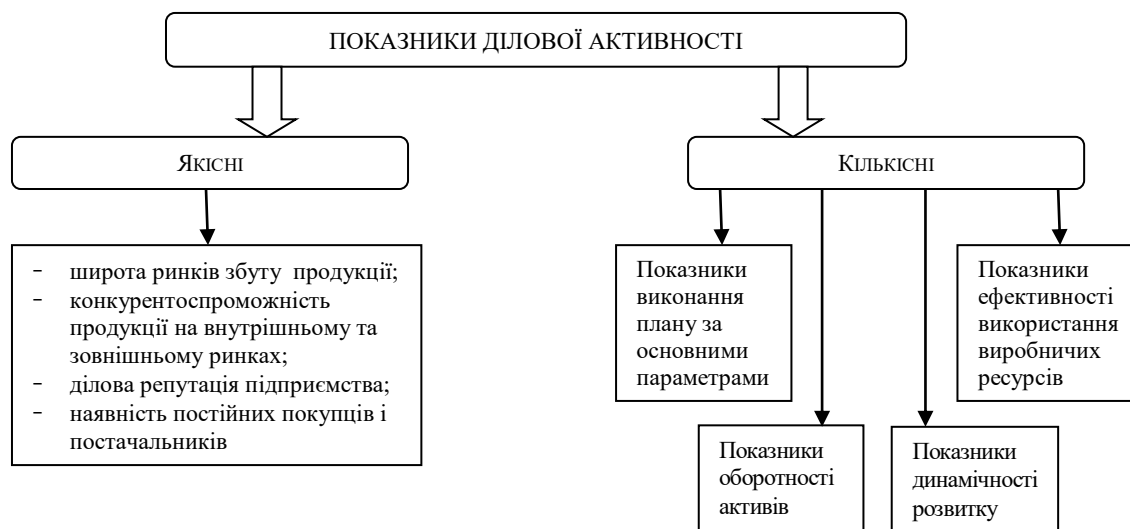


Рис. 1 – Система показників ділової активності підприємства

До показників виконання плану за основними параметрами доцільно включити коефіцієнти виконання плану з обсягу виручки від реалізації продукції, операційного прибутку, чистого прибутку, товарної продукції. Показники ефективності використання виробничих ресурсів повинні включати основні показники ресурсовіддачі: фондівіддача основних засобів, матеріалівіддача та продуктивність праці одного працівника. До показників оборотності активів та капіталу доцільно включити: коефіцієнти оборотності активів, оборотних активів, товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, тривалості операційного та фінансового циклів.

Особливу увагу доцільно приділити формуванню переліку показників динамічності розвитку підприємства. Для цього доцільно використати нормативну систему показників, впорядкованих за переважними темпами їх зростання (наприклад,

«золоте правило економіки»). До того ж, на нашу думку, побудову таких динамічних моделей можна здійснювати на основі широко вживаних у практиці економічного аналізу кратно-мультиплікативних факторних моделей, які отримуються із кратних моделей методом розширення факторних систем.

Висновки. Поняття ділової активності часто використовується у наукових дослідженнях та на практиці. Однак немає єдиної загально визнаної системи показників, які б всебічно та комплексно оцінювали рівень ділової активності підприємства. На наш погляд, це пов'язано з відсутністю однаковості науковців та практиків у трактуванні змісту поняття «ділова активність». В результаті проведеного дослідження методичних підходів до критеріїв оцінки рівня ділової активності підприємства, що існують на даний час, видно, що науковцями пропонуються, в основному, показники оборотності активів та ефективності використання виробничих ресурсів.

З урахуванням переваг та недоліків, властивих різним методичним підходам, нами було запропоновано авторську класифікацію абсолютних і відносних показників, яка дає можливість комплексного, всебічного оцінювання як рівня, так і динаміки ділової активності підприємства.

Список літератури:

1. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. Ю. Антипенко, С. М. Ногіна, Ю. С. Піддубна // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 76-80.
2. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 240 с.
3. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2007. – 368 с.
4. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз. Підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Завгородній. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
5. Кірейцев Г. Г. Финансовый менеджмент: навч. посібник: / Г. Г. Кірейцев. – 3-те вид., перероб. і доп. – К.: Центр навч. літ., 2004. – 531 с.
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
7. Мещикова Н. Л. Розвиток теоретичних аспектів управління діловою активністю підприємств / Н. Л. Мещикова, І. А. Фесенко // Бізнесформ. – 2013. – № 3. – С. 336-339.
8. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.

9. Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е. В. Негашев, А. Д. Шеремет. – 2 изд. – М. : Инфра-М, 2010. – 208 с.
10. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е. С. Стоянова. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.

References (transliterated)

1. Antypenko Ye. Yu., S. M. Nohina., and Yu. S. Piddubna. "Analiz teoretychnykh aspektiv dilovoyi aktivnosti pidpryyemstva ta isnuuyuchykh pidkhodiv do yiyi otsinyuvannya". Stalyy rozvytok ekonomiky 3 (2013): 76-80. Print.
2. Bocharov, V. V. *Finansovyy analiz. Kratkiy kurs*. St. Petersburg: Piter, 2009. Print.
3. Dontsova, L. V., and N. A. Nikiforova. *Analiz finansovoy otchetnosti*. Moscow: Delo i Servis, 2007. Print.
4. Kindrats'ka H. I., M. S. Bilyk, and A. H. Zavorodniy. *Ekonominyy analiz. Pidruchnyk*. Kyiv: Znannya, 2008. Print.
5. Kireytssev H. H. *Finansovyy menedzhment: navchal'nyy posibnyk*. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury, 2004. Print.
6. Kovalev, V. V. *Finansovyy analiz: metody i protsedury*. Moscow: Finansy i statistika, 2006. Print.
7. Myeshkova N. L., and I. A. Fesenko. "Rozvytok teoretychnykh aspektiv upravlinnya dilovoyu aktivnistyu pidpryyemstv". Biznesform 3 (2013): 336-339. Print.
8. Mnykh Ye. V. *Ekonomichnyy analiz: pidruchnyk*. Kyiv: Znannya, 2011. Print.
9. Negashev, E. V, and A. D. Sheremet, *Metodika finansovogo analiza deiatelnosti kommercheskikh organizatsiy*. Moscow: Infra-M, 2010. Print.
10. Stoianova, E. S. *Finansovyy menedzhment: teoriia i praktika*. Moscow: Perspektiva, 2010. Print.

Надійшла (received) 05.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності підприємства / Л. О. Рубан, Л. В. Гриценко // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 22-25. Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2519-4461

Методические аспекты формирования системы показателей анализа деловой активности предприятия / Л. О. Рубан, Л. В. Гриценко // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 22-25. Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2519-4461

Methodical aspects of formation of the system indicators of analysis of business activity of the enterprise / L. O. Ruban, L. V. Hrytsenko // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 22-25. Bibliogr.: 10. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Рубан Ліна Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, доцент кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу; тел. : (067) -579-42-85; e-mail: lynchik.ruban@gmail.com.

Рубан Ліна Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, доцент кафедри учета, аудита и экономического анализа; тел.: (067) -579-42-85; e-mail: lynchik.ruban@gmail.com.

Ruban Lina Olegivna – Candidate of Economical Sciences (Ph. D.), Docent, Kharkiv Institute of Finance Kyiv National University of Trade and Economics, Associate Professor at the Department of Accounting, Audit and Economic Analysis; tel. : (067) -579-42-85; e-mail: lynchik.ruban@gmail.com.

Гриценко Лариса Василівна – Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, старший викладач кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу; тел.: (050) 153-61-78; e-mail: lara-gritsenko@mail.ru.

Гриценко Лариса Васильевна – Харьковский институт финансов Киевского национального торговельно-економического университета, старший преподаватель кафедры учета, аудита и экономического анализа; тел.: (050) 153-61-78; e-mail: lara-gritsenko@mail.ru..

Hrytsenko Larysa Vasylivna – Kharkiv Institute of Finance Kyiv National University of Trade and Economics, Senior Lecturer at the Department of Accounting, Audit and Economic Analysis; tel. : (050) 153-61-78; e-mail: lara-gritsenko@mail.ru..

УДК 338.94:621.3

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА**УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАСАДАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ**

Розглянуто актуальні проблеми формування потреби в електротехнічних виробах на різні напрямки споживання. Запропоновано алгоритм рішення поставленої задачі з використанням методів кластерного аналізу споживачів. Запропоновано виділення найбільш характерних сегментів ринку із зазначенням ведучої ланки сегмента, яка в основному і формує потребу в електротехнічних виробах.

Ключові слова: управління маркетингом, інновації, потреба, методика, життєвий цикл товару, модель, асинхронні двигуни

Рассмотрены актуальные проблемы формирования потребности в электротехнических изделиях на различные направления потребления. Предложен алгоритм решения поставленной задачи с использованием методов кластерного анализа потребителей. Предложено выделение наиболее характерных сегментов рынка с указанием ведущего звена сегмента, которое в основном и формирует потребность в электротехнических изделиях.

Ключевые слова: управление маркетингом, инновации, потребность, методика, жизненный цикл товара, модель, асинхронные двигатели

Actual problems of formation needs of electrical products for various areas of consumption. It proposed allocation of the most characteristic of market segments, indicating the leading segment of the link, which basically forms and the need for electrical products.

Keywords: marketing management, innovation, the need, method, product life cycle model, asynchronous motor

Вступ. Ринкові відносини в промисловості країни в цілому і в електротехнічній промисловості зокрема дозволяють простежувати певний рівень розвитку виробничо-технологічних і організаційно-економічних відносин усіх виробничо-збутових структур, що передбачає постійне зростання конкурентної боротьби за споживача та ринки збуту. Усе це потребує розробки і використання науково-обґрунтованих методів визначення потреби в різних видах промислової продукції. Проблема дослідження життєвого циклу товару на ринку, стратегії маркетингу в процесі життєвого циклу товару є актуальною в даний час, так як життєвий цикл товару має велике значення. По-перше, він орієнтує керівників на проведення аналізу діяльності підприємства з точки зору як теперішніх, так і майбутніх позицій. По-друге, життєвий цикл товару націлює на проведення систематичної роботи по плануванню і розробці нової продукції. По-третє, цей напрямок досліджень допомагає формувати комплекс завдань і обґрунтовувати стратегії і заходи маркетингу на кожному етапі життєвого циклу, а також визначити рівень конкурентоспроможності свого товару порівняно з товаром конкурентної фірми. Прогнозування життєвого циклу товару є обов'язковим завданням підприємства з метою ефективної діяльності та просування товару на ринок, що і визначає актуальність даного дослідження.

Постановка задачі. Завданням статті є розробка науково-обґрунтованих методів визначення потреби в асинхронних двигунах на потреби комплектації продукції машинобудування. При цьому особлива увага приділяється життєвому циклу конкретного продукту.

Методологія. Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з проблеми оцінки рівня потреби в продукції машинобудування. Для досягнення поставленої мети використано систему загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Зокрема для теоретичних й методологічних

узагальнень, визначення сутності та складових конкурентної переваги та інструментів його оцінки, використовувалися діалектичний, абстрактно-логічний і системний вид аналізу.

Результати попередніх досліджень. Питання маркетингу інноваційної продукції розглядали багато вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких слід відзначити наукові розробки В.П.Баранчєєв, К.А.Великих, А.І.Грабченко, Е.Діхтель, Х.Хиршген, В.В.Димченко, А.Д.Канчавелі, В.І.Коршунов, Д.Коціскі та ін.

Теоретичні дослідження підходів вітчизняних і зарубіжних учених до формування маркетингу інноваційної продукції на в цілому дозволили виявити необхідність їх уточнення для використання на промислових підприємствах. Правильно і своєчасно проведений маркетинговий аналіз основних ринкових характеристик дає можливість виробникам електротехнічної продукції максимально наблизити виробничо-господарський та фінансово-економічний стан підприємства станом організаційно-економічної надійності, введене в економічний оборот А.Д. Канчавелі [6] і доведені до практичного використання В.І.Коршуновим [7]. У цьому зв'язку представляється важливим завданням для промислових підприємств отримання алгоритмів і моделей проведення маркетингового аналізу, розробки методів визначення поточного і перспективного стану ринкових характеристик продукції, до яких належить і потреба в товарі.

Практика ринкових відносин наочно доводить, що обсяг збуту продукції, як правило, істотно залежить від стадії життєвого циклу, на якому знаходиться даний вид продукції. Концепція життєвого циклу товару може успішно використовуватися для прогнозування розвитку обсягів потреби. Для цього необхідно насамперед чітко визначити, на що повинна бути спрямована прогнозна модель: конкретний товар, клас товарів, марка тощо. Потім слід конкретизувати ринок або його сегмент, так як, наприклад, фаза циклу продукту на

© П.Г.Перерва, Т.О.Кобелєва, 2016

вітчизняному ринку може відрізнятися від фази ринку на світовому ринку або на ринку іншої країни. Після цього необхідно знайти відповідну математичну модель або функцію в найбільшій мірі характеризує цикл даного продукту. При цьому слід обов'язково враховувати не тільки потребу в даному продукті, але і розвиток потреби порівнянних товарів (товарів-аналогів і товарів-субститутів).

Результати дослідження. Концепція життєвого циклу може бути корисна при плануванні виробничої програми для уникнути несприятливої, застарілою її структури. На стадії народження товару технологія розвивається дуже швидко. Домінуючою технології не існує, і конкуруючі технології змагаються. Конкуренція йде між альтернативними технологіями і проектними конфігураціями. Наприклад, перші роки галузі персональних комп'ютерів характеризувалися конкуренцією між різними системами зберігання даних на магнітних стрічках або дискетах, операційними системами і мікропроцесорами. Результатом конкуренції між ворогуючими проектами і технологіями зазвичай є становлення домінуючого дизайну — структури товару, що визначає зовнішній вигляд, функціональність і метод виробництва товару, які згодом беруться на озброєння усією галуззю в цілому.

Поява домінуючої інновації відзначає важливий перелом в еволюції галузі. Як тільки галузь згуртовується на основі провідної технології та дизайну, відбувається зрушення від радикальних інновацій товару до поступових інновацій. Цей перехід необхідний для того, щоб галузь вступила у фазу зростання. Підвищення ступеня стандартизації зменшує ризик для покупців і заохочує фірми вкладатися у виробництво. Зміщення акценту з дизайну на виробництво зазвичай спричиняє підвищення уваги до інноваційних процесів, оскільки фірми прагнуть скоротити витрати і збільшити надійність продукту на основі великомасштабних методів виробництва.

Поеднання вдосконалення процесу модифікації дизайну та економії за рахунок масштабу призводить до зниження витрат і збільшення виробництва, що веде до прискорення насичення ринку.

Для використання даної моделі необхідна однозначна ідентифікація окремих фаз життєвого циклу. Стосовно до продукції електротехнічної промисловості, на наш погляд, доцільно використовувати метод Polli-Cook, запропонований американськими вченими і заснований на зміні обсягів збуту ΔN за певний період часу ΔT [2, с. 75; 3; 8]. Зазначена модель не позбавлена недоліків, але за певних умов дає непогані результати цілком прийнятні для використання при розробці стратегії розвитку підприємства на основі використання маркетингових характеристик ринку.

Використання методу Polli-Cook передбачає визначення зміни обсягів збуту для всіх товарів в даному періоді (рік, квартал, місяць), що входять в дану асортиментну групу, порівняно з минулим періодом часу. Якщо припустити, що дані зміни розподілені за нормальним законом з математичним

очікуванням μ і дисперсією σ^2 , то в цьому випадку з достатнім ступенем точності можна стверджувати наступні положення:

1. Для стадії виходу на ринок характерний збут в розмірі до 5% від прогнозованого обсягу продажів (місткості ринку).

2. Якщо зміни збуту продукту більше, ніж $(\mu + 0,5 \sigma)$, то в цьому випадку товар знаходиться на стадії зростання обсягів збуту.

3. Якщо зміни збуту продукту менше, ніж $(\mu - 0,5 \sigma)$, то в цьому випадку товар знаходиться на стадії дегенерації (спад обсягів збуту) свого життєвого циклу.

4. Якщо зміни збуту продукту знаходяться між зазначеними в пп.1 і 2 значеннями, то в цьому випадку товар перебуває на стадії зрілості або насичення.

При аналізі та оцінці потреби в продукції підприємству-виробнику слід виявити споживачів, яких би задовольняв техніко-економічний рівень продукції або передбачуваної до випуску продукції. При цьому слід вивчити фактори, що впливають на вибір споживача при виборі товару, який виготовляється на даному підприємстві. Рішення даної задачі дозволяє виконати модель аналізу цілей і мотивів купівлі товару споживачами [2, 3, 8, 9], алгоритм якої, стосовно до електротехнічним виробам для автоматизації роботи промислового обладнання, запропонований нами на рис.1.

Запропонований алгоритм дозволяє виконати оптимістичний (з урахуванням споживачів, запити яких задовольняються лише частково) і песимістичний (з урахуванням споживачів, запити яких задовольняються повністю) розрахунки потреби в електротехнічних виробах.

Практична реалізація запропонованого алгоритму визначення потреби в асинхронних двигунах в цілому може бути зведена до наступних взаємозалежних логічно послідовним етапам.

Складається попередній перелік потенційних споживачів асинхронних двигунів, пропонованих виробниками для використання на промисловому обладнанні.

Споживання асинхронних двигунів здійснюється в двох напрямках: на комплектацію виробництва продукції машинобудування і ремонт діючого парку даних видів продукції.

При аналізі потреби всі замовлення на вироби (під замовленням ми розуміємо одноразовий процес придбання споживачем хоча б однієї одиниці будь-якого товару; надалі цей процес у роботі називається замовленням) для кожного потенційного споживача діляться на три групи:

а) нове замовлення (розширення ринку, збільшення його місткості):

$$N_{in}^{n3} [n = 1, \dots, N_i^{n3}; i = 1, \dots, m_1];$$

в) повторне замовлення із змінами (вимоги модернізації товару):

$$N_{in}^{u3} [n = 1, \dots, N_i^{u3}; i = (m_1 + 1), \dots, m_2];$$

$$[n = 1, \dots, i = (m_1 + 1), \dots, m_2];$$

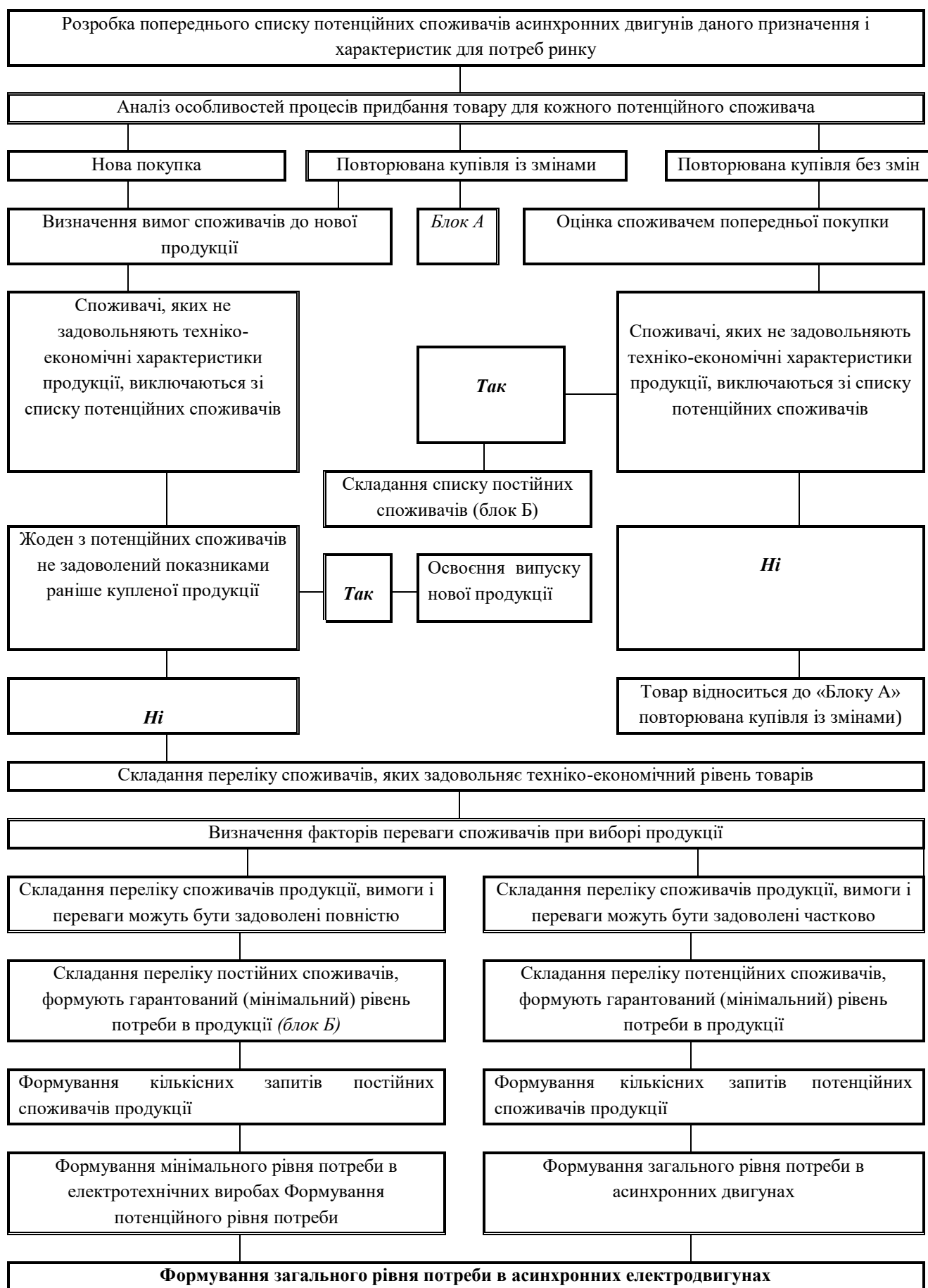


Рис.1. Модель формування потреби в асинхронних електродвигунах

з) повторне замовлення без змін (постійні замовники):

$$N_{in}^{n3} [n = 1, \dots, N_i^{n3}; i = (m_2 + 1), \dots, m].$$

де i – найменування електротехнічних виробів; m – найменування споживача i -го виробу.

При цьому математична формалізація визначення потреби зводиться до використання наступних моделей:

$$N_i^{\min} = \sum_{n=1}^{N_{in}^{02}} P_n \pm \Delta Z_n - \sum_{n=1}^{N_{in}^{02}} P_{uz} \pm \Delta Z_{uz} ; \quad [1]$$

$$\sum_{n=1}^{N_{in}^{02}} (P_n^{an} + P_n^{сб})$$

$$N_i^{\max} = \sum_{n=1}^{N_{in}^{01}} P_n \pm \Delta Z_n - \sum_{n=1}^{N_{in}^{01}} P_{uz} \pm \Delta Z_{uz} , \quad [2]$$

$$\sum_{n=1}^{N_{in}^{01}} (P_n^{an} + P_n^{сб})$$

де: P_n – потреба n -го споживача i -ої продукції;

ΔZ_n – зміна запасів i -ої продукції на складах

споживачів. Якщо на момент закінчення розглянутого періоду часу споживач порівняно з початковим станом передбачає збільшити запас i -ої продукції на $Z_{нач}$

своєму складі до рівня $Z_{окон}$, що передбачає в

майбутньому зростання обсягів виробництва даного споживача з використанням i -х виробів, то в цьому випадку в моделях [1-2] ця складова береться зі знаком плюс – загальна потреба в досліджуваному виробі при цьому зростає (справедливі й зворотні міркування: при зниженні рівня запасу даного виробу на складах споживачів загальний рівень потреби знижується), тобто розрахунок даної складової передбачається проводити за формулою $\Delta Z_n = Z_{окон} -$

$Z_{нач}$; P_n^{an} , $P_n^{сб}$ – обсяг використання n -м споживачем, відповідно, виробів-аналогів та виробів-субститутів натомість досліджуваного виробу; $-$ об'єм споживання i -ої продукції безпосередньо підприємством-виробником для внутрішніх потреб (комплектация більш складної продукції, ремонт або заміна наявного на підприємстві виробника парку виробів тощо); ΔZ_{uz} – зміна запасів i -ої продукції на складі виробника.

Якщо на момент закінчення розглянутого періоду часу порівняно з початковим станом

$Z_{нач}$ запас i -ої продукції на складі виробника збільшився до рівня $Z_{окон}$, то це говорить про загальне зниження

рівня потреби у даному виробі (так як частина продукції залишилася нереалізованою) і передбачає в майбутньому зниження обсягів виробництва i -х виробів (справедливі й зворотні міркування: при зменшенні рівня запасу на кінець періоду дослідження). У цьому випадку в моделях [1-2] ця складова береться зі знаком мінус, тобто розрахунок даної складової передбачається проводити за формулою $\Delta Z_{uz} = Z_{нач} - Z_{окон}$.

Висновки. Переваги розробленої моделі визначення потреби в асинхронних двигунах очевидні. Насамперед – це простота використання і об'єктивний характер вихідних даних. Дійсно, практично всі складові моделі, за винятком КНТП, є результатом офіційно проведених звітних статистичних операцій. Модель не містить імовірнісних величин і це дозволяє її використовувати для проведення оціночних розрахунків потреби за багатьма видами продукції. Разом з тим, модель не позбавлена, як нам видається, і важливих недоліків. Як ми вже відзначали, сфера її використання – це чи країна в цілому, або регіон, який має митні кордони, в іншому випадку експортно-імпортне сальдо визначити не представляється можливим. Крім того, дана модель орієнтована на минулі тенденції, так як всі вхідні величини являють собою відображення минулого періоду, який далеко не завжди досить відображає перспективний період.

Таким чином, кожна компанія повинна повністю вивчити життєвий цикл товару, вміти використовувати його на практиці правильно для того, щоб добитися фінансового успіху. Також необхідно знати всі тонкощі в життєвому циклі товару, знати, як поліпшити своє становище, якщо компанія підійшла до стадії занепаду. Це можна зробити шляхом модифікування товару, зниження цін, надання товару ринкової новизни, пошуком нових ринків або скорочення випуску і переходу до просування нового перспективного товару. На прикладі асинхронних електродвигунів був розглянутий повний життєвий цикл товару, де виробники не відмовилося від випуску свого продукту, а шляхом зниження цін, модифікування властивостей товару, випуску нових асортиментів і пошуку нових ринків змогли утримати ринкові позиції своєї продукції. Це говорить про те, що керівництво підприємств знає життєвий цикл свого товару і вміє застосувати його на практиці, що позначається на його ефективності економічної діяльності і допомагає утриматися на наявних ринкових позиціях, а при можливості та зміцнити їх. А це найголовніший успіх фірми, який забезпечує їй необхідний рівень виконання комерційних завдань на цільовому ринку.

Список літератури.

1. Баранчев В.П. Маркетинг інновацій (радикальні та «подривні» інновації - хайтек-маркетинг): Учебник - М.: ООО фирма «Благовест-В», 2007 г. - 232 с. 2. Великий К.А. Методика определения потребности в электроизделиях для нужд городского электрического транспорта // Вестник Национального технического университета «ХПИ». Технический прогресс и эффективность производства. - №22 - Харьков, 2003.- С.82-91. 3. Грабченко А. В. Основы маркетингу високих технологій : навчальний посібник [Текст] / А. В. Грабченко, П. Р. Перерва, Р. Ф. Смоловик. - Х.: ХДПУ, 1999. - 242 с. 4. Дихтель Е., Хиршген Х. Практический маркетинг.- М.: Высшая школа, 1995.- 255с. Збірник статистичних даних про розвиток та показники роботи електротранспорту в містах України.- К.: Корпорація “Укрелектротранс”, 2001.- 53с. 5. Дымченко В.В. Социально-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью предприятий городского транспорта в условиях формирования рыночных отношений - Харьков : ХГАГХ, 2003.- 21с. 6. Канчавели А.Д. Анализ и оценка спроса как базовый этап обеспечения организационно-экономической надежности промышленного предприятия // Вестник машиностроения.- 2002.- №5.- С.70-75. 7. Коршунов В.И. Планирование маркетинговой деятельности предприятий.- Харьков : Основа, 2000.- 304с. 8. Перерва П.Г. Трансфер технологій // П. Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, Верешне Шамоши М. – Під ред. Перерви П.Г. і Коциски Д.- Х.: Выровець А. П. «Аостроф», 2012.- 668с. 9. Перерва П.Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации (теория и методы определения). - Харьков : Основа, 1992.- 144с. 10. Показники діяльності ЖКГ України за 1995-2002 рр.- К.: Державний комітет України по ЖКГ.

References (transliterated)

1. Baranchev V.P. Marketynh ynnovatsyy (radykalnye y «podrivnye» ynnovatsyy - khaytek-marketynh): Uchebnyk - M.: ООО fyрма «Blahovest-V», 2007 h. - 232 s. 2. Velykykh K.A. Metodyka opredelenyya potrebnosti v elektroyzdeyyakh dlya nuzhd horodskoho elektricheskoho transporta // Vestnyk Natsyonalnoho tekhnicheskoho unyversyteta «KhPY». Tekhnicheskyy proghress y efektyvnost proyzvodstva. - №22 - Kharkov, 2003.- S.82-91. 3. Hrabchenko A. V. Osnovy marketynhu vysokyykh tekhnolohiy : navchalnyy posibnyk [Tekst] / A. V. Hrabchenko, P. R. Pererva, R. F. Smolovyk. - Kh.: KhDPU, 1999. - 242 s. 4. Dykhtel E., Khnrshhen Kh. Praktycheskyy marketynh.- M.: Vysshaya shkola, 1995.- 255s. Zbirnyk statystychnykh danykh pro rozvytok ta pokaznyky roboty elektrottransportu v mistakh Ukrainy.- K.: Korporatsiya “Ukrelektrotrans”, 2001.- 53s. 5. Dimchenko V.V. Sotsyalno-oryentyrovannoe upravlenye orhanyzatsyonno-ekonomicheskoy ustoychivostyu predpryyatyy horodskoho transporta v uslovyakh formirovannya rinochnykh otnoshenyy - Kharkov : KhHAHKH, 2003.- 21s. 6. Kanchavely A.D. Analyz y otsenka sprosa kak bazoviy etap obespechenyya orhanyzatsyonno-ekonomicheskoy nadezhnosti promyshlennoho predpryyatyya // Vestnyk mashynostroenyya.- 2002.- №5.- S.70-75. 7. Korshunov V.Y. Planyrovanye marketynhovoy deyatelnosti predpryyatyy - Kharkov : Osnova, 2000.- 304s. 8. Pererva P.G. Transfer tekhnolohiy // P.G.Pererva, D.Kotsysky, D. Sakay, Vereshne Shamoshy M. – Pid red. Perervy P.G. i Kotsysky D. Kh.: Virovets A.P. «Aostrof», 2012.- 668s. 9. Pererva P.G. Potrebnost v eletrotekhnicheskyykh sredstvakh avtomatyzatsyy (teoryya y metody opredelenyya). - Kharkov : Osnova, 1992.- 144s. 10. Pokaznyky diyalnosti ZhK-H Ukrainy za 1995-2002 rr.- K.: Derzhavnyy komitet Ukrainy po ZhK-H.

Надійшла (received) 05.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 26-31. Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2519-4461

Управление маркетингом инновационной продукции на основе жизненного цикла товара / П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 26-31. Библиогр.: 10 назв. – ISSN 2519-4461

Management of marketing innovative products based on the product life cycle / P.G.Pererva, T.A.Kobeleva // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 26-31. Bibliogr.: 10. – ISSN 2519-4461

Відомість про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Перерва Петр Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», декан экономического факультета; 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, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (097) 468-56-45; e-mail: tanja.kobeleva@gmail.com

Кобелева Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры организации производства и управления персоналом; тел.: (097) 468-56-45; e-mail: tanja.kobeleva@gmail.com

Kobeleva Tatyana Aleksandrovna – candidate of economic Sciences, 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@gmail.com

УДК 330.111.8

О. С. ТЕЛЕПНЄВА**СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПОРІВНЯННЯ СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИХ МАТЕРІАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ АНТРОПОТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ**

Складні антропотехнічні системи – основні структурні елементи організацій. Розглянуто особливості структури складних антропотехнічних систем. Розглянуто місце системоутворюючого матеріального компонента в структурі антропотехнічних систем. Зазначено недоліки існуючих підходів до порівняння матеріальних об'єктів, які відіграють роль системоутворюючого матеріального компонента антропотехнічних систем. Запропоновано системний підхід до порівняння системоутворюючих матеріальних компонентів антропотехнічних систем. Для перевірки теоретичних гіпотез запропоновано використовувати історичні прецеденти, зокрема з історії військової техніки

Ключові слова: антропотехнічна система, системоутворюючий матеріальний компонент, цільова функція системи.

Сложные антропотехнические системы - основные структурные элементы организаций. Рассмотрены особенности структуры сложных антропотехнических систем. Указаны недостатки существующих подходов к сравнению материальных объектов, играющих роль системообразующего материального компонента антропотехнических систем. Предложен системный подход к сравнению системообразующих материальных компонентов антропотехнических систем. Для проверки теоретических гипотез предложено использовать исторические прецеденты, в частности из истории военной техники.

Ключевые слова: антропотехническая система, системообразующий материальный компонент, целевая функция системы.

Complex antropotechnical system - the basic structural elements of the organization. The features of the complex antropotechnical systems structure concerned. The place of antropotechnical systems material component considered. The disadvantages of existing approaches to the comparison of material objects, playing the role of antropotechnical systems backbone material component are listed. A system approach to comparison of the antropotechnical systems backbone material components offered.

To test the theoretical hypotheses proposed to use historical precedents, in particular the history of military equipment. The history of the use of two main tanks of Great Patriotic war is considered as an example of antropotechnical systems material components comparison. The example show table data based criterias disadvantages. It is shown that antropotechnical systems material components deficiencies can be compensated by the other elements of the system. The antropotechnical systems material components benefits may be offset by other elements of the system.

Therefore, these antropotechnical systems material components can be compared only allowing the system to which they belong.

Keywords: antropotechnical system, the system constituting the material component, the objective function of the system.

Вступ. Антропотехнічні системи (АТС) – складні штучні системи що поєднують людські, матеріальні та нематеріальні ресурси для досягнення певної значущої цілі – зміни «об'єкту діяльності» системи. Такі системи створюються в різних галузях людської діяльності та є основою реальної економіки, збройних сил та ін., безпосередньо впливаючи на всі соціально-економічні, політичні аспекти розвитку людства.

Незалежно від розмірів і складності, кожна АТС є ієрархічною системою, яка на нижньому ієрархічному рівні складається з атомарних антропотехнічних систем (ААТС). ААТС є найменшою об'єктивно існуючою структурною одиницею САТС, яка ще здатна виконувати цільову функцію всієї системи. Таким чином, результати функціонування ААТС безпосередньо впливають на показники діяльності САТС та організацій в цілому.

Важливою складовою ААТС є системоутворюючі матеріальні компоненти (СМК), навколо яких й утворюються ААТС. В ролі СМК може виступати технічні засоби робочого місця виробничого підприємства, транспортний засіб, озброєння та ін.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Будучи товаром, системоутворюючі матеріальні компоненти ААТС, знаходяться в сфері уваги маркетологів, фахівців з продажу та закупівлі, тощо. Це зумовило значну увагу до процесу оцінки якості СМК, їх порівняння та визначення

конкурентоздатності.

Оскільки СМК є основою, навколо якої будується будь-яка атомарна антропотехнічна система, властивості СМК безпосередньо впливають на результати функціонування системи. Розробка математичних моделей для проведення порівняння СМК є важливою задачею, яка дозволяє здійснювати цілеспрямоване поліпшення як СКМ, так й АТС в цілому.

Розроблені теоретичні положення щодо СМК та АТС необхідно перевіряти на практиці для чого потрібно винайти необхідні джерела даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням конкурентоздатності товарів приділяли увагу багато як вітчизняних, так і закордонних науковців, серед них С.Л. Брю, Дж. Кейнс, Ф. Котлер, К.Р. Макконелл, А.Маршалл, Дж. С. Мілль, М.Портер, Дж. Стінглер, В.Дж.Стівенсон, Й. Шумпетер, П.Хейне, І.П.Булєєв, М.В.Бекетов, О.Л. Загорянська, В.В. Криворотов, Т.І. Лепейко, П.А. Орлов, П.Г. Перерва, С.Г. Светульков, О.М. Тридід, М. І. Туган-Барановський, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю.Юданов, А.І. Яковлев та ін. Це питання залишається актуальним й досі, що підтверджує значний обсяг сучасних публікацій, зокрема [3].

Втім, слід зазначити, що більшість авторів, вирішуючи задачі обчислення конкурентоздатності технічних засобів, які відіграють роль СМК, не

просунулися далі застосування різноманітних математичних моделей, заснованих на наборі показників та їх вагових коефіцієнтах. В більшості існуючих робіт мірою конкурентоздатності технічних об'єктів є інтегрований показник конкурентоспроможності – функціональна залежність, до складу якої входить комплекс значущих параметрів об'єкту з коефіцієнтами, які враховують важливість відповідних параметрів (вагу кожної характеристики у спільному показнику):

$$IKC = f(W_i, P_i) \quad (1)$$

де P_i – значення i -параметра;

W_i – коефіцієнт, що враховує важливість i -параметра;

$f(W_i, P_i)$ – функціональна залежність для обчислення інтегрованого показника конкурентоспроможності.

На думку автора, суттєвими недоліками запропонованих моделей оцінки конкурентоздатності, є:

- суб'єктивність вибору «набору» параметрів, за якими відбувається порівняння об'єктів;
- суб'єктивність вибору ступеня важливості кожного з параметрів «набору» (ваги параметра) – впливу параметра на значення критерію конкурентоздатності;
- суб'єктивність вибору математичних моделей обчислення критерію конкурентоздатності.

В одній з попередніх статей [4] автор звернув увагу на необхідності розглядати конкурентоздатність не абстрактного технічного засобу а окремих екземплярів, конкурентоздатність яких є функцією часу. Було запропоновано для врахування зміни стану технічних об'єктів застосовувати «внутрішню конкурентоздатність» а для порівняння різних об'єктів – «зовнішню конкурентоздатність».

Зовнішня конкурентоспроможність технічного об'єкту залежить не лише від його властивостей та часу, але й від вибору конкуруючих об'єктів. Це обумовлює певну суб'єктивність цього показника.

Внутрішня конкурентоспроможність є невід'ємною характеристикою об'єкта, що залежить лише від факторів, які впливають на властивості об'єкта, та часу. Зростання внутрішньої конкурентоздатності є необхідною умовою зростання зовнішньої конкурентоздатності.

Впровадження у наукову практику поняття «внутрішня конкурентоздатність», на яку можна впливати, поліпшуючи технічний об'єкт, зробило можливим розробку заходів з цілеспрямованого зростання його конкурентоздатності.

Значним недоліком існуючих підходів до забезпечення конкурентоздатності СКМ є повне ігнорування того факту, що будь-який технічний засіб промислового або військового призначення застосовується як складова частина АТС, та функціонує лише у її складі. Кожен покупець подібних товарів передбачає його застосування у своїй системі, яка характеризується певними цілями та особливостями внутрішнього й зовнішнього

середовища. Внаслідок цього фактичні результати функціонування певних екземплярів технічного засобу можуть суттєво відрізнятись під час застосування в різних системах або у одній системі за різних умов внутрішнього та оточуючого середовища.

Таким чином, існує нагальна потреба у врахуванні системної природи СКМ під час проведення їх порівняння та визначення конкурентоздатності цих технічних об'єктів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Оскільки всі технічні об'єкти промислового та військового призначення функціонують лише у складі атропоцентричних систем, доцільно порівнювати ці системоутворюючі компоненти в контексті функціонування АТС та її найменших системних компонентів – атомарних атропоцентричних систем (ААТС).

До складу типової атомарної атропотехнічної системи входять:

- системоутворюючий матеріальний компонент (СКМ), що бере участь в процесі перетворення «об'єкта діяльності» (механообробні верстат, вантажний автомобіль, персональний комп'ютер, танк, літак, та ін.);
- персонал системи;
- компоненти матеріального і нематеріального забезпечення процесу перетворення «об'єкта діяльності» (інструмент, пристосування, конструкторська документація, інформаційне, організаційне, програмне забезпечення, снаряд, бомба та ін.).

ААТС призначені для виконання певної підмножини видів «продуктивної» діяльності в визначеному діапазоні змін умов оточуючого середовища.

Функціонування ААТС неможливе без взаємодії з іншими системами, які забезпечують її життєдіяльність, - визначають «ціль діяльності», подають необхідні для функціонування ААТС ресурси, та ін. Необхідно зазначити, що більшість СКМ ААТС є складними технічними об'єктами – системами, кожен елемент яких безпосередньо впливає на функціонування СКМ та ААТС в цілому [5].

Виконання цільової функції ААТС можливе лише за умови наявності та нормального функціонування всіх компонентів системи, а також надання всіх необхідних ресурсів, які поступають до ААТС з її оточення. Кожна атомарна атропотехнічна система вирішує певні окремі тактичні задачі у межах загальної стратегії для досягнення глобальних цілей АТС.

Будь-які теоретичні положення мають бути перевірені на практиці. Незважаючи на суттєві відмінності різних АТС, вони мають спільні системні риси, що дозволяє розповсюджувати певні загальносистемні висновки, отримані під час дослідження певних класів АТС на інші класи атропотехнічних систем. Дослідження особливостей функціонування більшості класів АТС суттєво ускладнюється недостатнім обсягом інформації.

Найбільш документованим, завдяки зусиллям істориків та технічних фахівців є функціонування антропотехнічних систем у військовій сфері. Особливістю військової сфери є складність АТС та їх складових, гостре протистояння між системами різних військових таборів. Слід зазначити, що боротьба між конкуруючими АТС характерна для більшості сфер людської діяльності, включаючи й економіку. Втім, у військовій сфері конкуренція між АТС набуває найбільш вираженої форми.

Дослідження військової історії дозволяє на прикладах висвітлити хибність порівняння СМК лише за табличними даними, оцінити вплив на результати функціонування ААТС як особливостей функціонування окремих її складових, так й впливу компонентів АТС більших рівнів ієрархії, а також зовнішнього середовища й протидіючих АТС.

Наприклад, розглянемо конкуренцію двох середніх танків, що брали участь у Великій Вітчизняній війні – Т-34 та Panzerkampfwagen IV. Ці танки пройшли всю війну від першого до останнього дня, будучи найбільш універсальними та найпоширенішими танками радянських танкових військ та panzerwaffe [1;2].

Історія розвитку цих танків добре ілюструє зв'язок між внутрішньою та зовнішньою конкурентоздатністю технічних об'єктів та зміну конкурентоздатності в часі, а також взаємозв'язок між системними компонентами АТС.

Перед Другою Світовою війною в більшості промислово розвинутих країн існувала концепція застосування двох танків:

- найбільш поширеного «легкого-середнього» танку, який призначався для виконання більшості задач, включаючи й боротьбу з іншими танками;

- «танку посилення», що відрізнявся від «напарника» більш міцним бронюванням та озброєнням більшого калібру, та призначався для знищення осколко-фугасними снарядами, здебільшого, неброньованих цілей під час прориву полоси ворожих укріплень.

Такою парою у panzerwaffe стали Panzerkampfwagen III (Pz.III), озброєний довгоствольною 50 мм танковою пушкою та Panzerkampfwagen IV (Pz.IV) перших модифікацій з коротко ствольною 75 мм пушкою. В Радянському союзі основним танком мав бути Т-50 (заміна Т-26), для посилення якого призначався КВ-1. Проекти ХПЗ розглядалися як заміна танкам БТ, однак рішення про відмову від колісно-гусеничного приводу та посилення товщини броні та збільшення калібру пушки з 45мм до 76мм перетворило «легкий-середній» танк А32 у середній танк Т-34, що мав досить ефективно на той час бронювання та пушку як у КВ-1. В результаті Т-34 став першим універсальним танком, який міг вирішувати майже всі задачі, які ставилися перед танком військовими. В результаті, Т-34 мав за технічними характеристиками (на бумазі) суттєву перевагу перед своїми німецькими опонентами

На 22 червня 1941 року технічні характеристики танків Т-34 1940-41 років випуску та PzIV Ausf F1 були наступні (табл.1)

Таблиця 1 - Основні характеристики танків Т-34 та PzIV Ausf F1 у 1941 році

Показник	Т-34 образца 1940 р.	PzIV Ausf F1
Бойова маса, т	30,9	22,3
Озброєння:		
- пушка	1*Ф34 76мм	1*KwK37 75мм
- кулемет	2*ДТ	2*MG34
Боекомплект		
-снарядів	77	80-87
- патронів	4725	2700
Бронювання		
- лоб корпусу, мм	45	50
- борт корпусу, мм	45	20
- башта, мм	45	30
Потужність двигуна, к.с.	400	300
Запас ходу, км	300	200
Екіпаж	4	5
Дистанція враження танку опонентом:		
- лоб, м	1000	300
- борт, м	2000	500
Швидкість максимальна, км/год	55	42

Згідно з табличними даними, Т-34 мав беззаперечну перевагу перед ранніми модифікаціями PzIV з короткоствольною пушкою. Застосовуючи існуючі математичні моделі оцінки конкурентоздатності, ця перевага може бути оцінена.

Втім, існували й інші чинники, які суттєво впливали на ефективність дій танкових ААТС, утворених танками та їх екіпажами, а також АТС більших рівнів ієрархії – танкових військ та збройних сил в цілому.

Важливою перевагою Pz.IV над Т-34 були більш зручні умови роботи екіпажу, обумовлені більшими розмірами бойового відділення та, найголовніше, трьохмісна башта, в якій розміщувалися командир, навідник та заряджаючий. Кожний танк оснащувався радіостанцією, яка забезпечувала надійний зв'язок між танками підрозділу, забезпечуючи оперативну взаємодію.

Встановлення в башту Т-34, спочатку призначену для 45 мм пушки, більш потужної гармати з більшими габаритами казенної частини та значно більшими габаритами унітарного снаряду суттєво погіршили зручність роботи заряджаючого, зменшуючи темп стрільби. Малі габарити башти та малий діаметр баштового погону призвели до тісноти бойового відділення, неможливості розміщення в ній третього члену екіпажу, що виконував би функцію навідника, збільшували навантаження на командира танку, погіршуючи керованість як окремих танкових ААТС, так й підрозділів, утворених ними. Недостатне

оснащення танків радіостанціями також унеможливлювало ефективне управління танковими підрозділами, координацію дій між окремими танковими ААТС, утвореними із застосуванням СМК –Т-34.

Досить розповсюдженою практикою для екіпажів танків з окремим навідником були періодичні визирання командиром танку з люку башти для огляду навколишнього простору. Незважаючи на значну небезпеку поранення або загибелі, це дозволяло суттєво покращити контроль швидкозмінної обстановки у наступальному бою, швидко виявляти загрози з боку ворожих танків та протитанкових засобів, тощо. В мемуарах німецьких військових неодмінно зазначалося, що Т-34 атаквали із зачиненими люками башти, та часто ставали жертвами вогню непомічених протитанкових засобів. Це, в значній мірі обумовлювалося потребою командира виконувати роль наводчика гармати та використовувати для огляду навколишнього простору то приціл гармати, то засоби огляду.

Ще більше погіршували ситуацію конструктивна та виробнича невідпрацьованість ходової частини нових радянських танків, відносно невисокий рівень підготовки екіпажів до експлуатації нової техніки, що надійшла у війська напередодні війни.

Слід зазначити, що ці недоліки не являлися властивістю лише радянських танкових військ. Впровадження будь-якого нового зразка СМК у ААТС викликає обов'язкову необхідність проведення експлуатаційних випробувань з внесенням до СМК необхідних змін, підготовку персоналу ААТС до ефективної експлуатації СМК, розробки підходів до найбільш ефективного функціонування нових ААТС (тактика та стратегія), реалізації змін у системах, що входять до АТС більшого рівня ієрархії. Panzerwaffe в повній мірі відчули ці проблеми, впроваджуючи посеред війни Pz.V та Pz.VI.

Літні бої 1941 р. висвітлили системну природу танків – СМК, як частини збройних сил. Танкова ААТС може ефективно функціонувати лише за умови своєчасного постачання палива та боєприпасів, без яких він перетворюється у безпорадну купу металу. Танкові АТС мали взаємодіяти з іншими видами АТС, отримувати від керівництва своєчасні та актуальні накази з найбільш ефективного досягнення загальних цілей військової системи.

Так, багато радянських танків були втрачені внаслідок виходу з ладу певних підсистем СМК-танку, через відсутність палива або боєкомплекту, через недбалі стратегічні та тактичні рішення з управління танковими АТС.

Стикнувшись з неспроможністю більшості німецьких танків вести ефективну боротьбу з Т-34 та KV-1, німці вдало застосовували проти них інші види військових АТС, зокрема 88-мм зенітні гармати. Дії ворожої авіації проти радянських транспортних АТС, що постачали танкам паливо та боєкомплекти, призводили до припинення функціонування радянських танкових ААТС навіть у випадку повної справності СМК.

Слід зазначити, що вже в осені 1941 року радянські танкові командири, зокрема М.С.Катуков, почали приділяти більшу увагу розробці тактичних прийомів, що підвищували ефективність дії танкових АТС. Так, була впроваджена тактика танкових засад, в яких декілька ААТС на базі Т-34 знищували ворога з наперед підготовлених позицій пострілами з місця з безпечної дистанції в відносно вузькому секторі. Це дозволяло зменшити потребу у контролі всього навколишнього простору, дозволяючи командиру танку зосередитися на виконанні ролі навідника. Детальна розробка варіантів дій кожного з екіпажів засади дозволяла забезпечити узгодженість дій окремих ААТС навіть без можливості оперативної координації через відсутність радіозв'язку.

Кінець 1941 – початок 1942 року був дуже важким для радянської танкової промисловості, яка мала евакуювати на схід країни значну кількість підприємств та налагоджувати виробництво танків на нових виробничих площах. Військова промисловість «євросоюзу», керованого нацистською Німеччиною, в цей час перебувала в найкращому стані.

В цей період відбувалися й розвиток (зміна внутрішньої конкурентоздатності) Т-34 та Pz.IV. Якщо конструктори першої машини приділили значну увагу покращенню технологічності танка та підвищенню надійності її ходової, то перед конструкторами Kupp стояла задача підвищення захищеності танку та оснащення її більш ефективною довгоствольною гарматою.

Незважаючи на реалізацію конструкторських заходів з підвищення надійності ходової, ергономічні недоліки Т-34 лишилися не усунутими, а оснащеність танків радіостанціями не перевищувала 20%. Варто вказати, що Т-34 під виготовлявся на декількох заводах та ці танки відрізнялися між собою як конструкційно, так й за якістю виробництва.

Німецьким конструкторам вдалося встановити на нову модифікацію Pz.IV Ausf H довгоствольну гармату KwK40, яка дозволяла ефективно боротися з радянською бронетехнікою. Kw.K40. В результаті танк Pz.IV набув властивостей універсального танку та став переважати Т-34 за бойовою ефективністю.

Основні характеристики танків Т-34 та Pz.IV у 1943 році представлені в табл. 2.

Суттєве підвищення ефективності захисту та озброєння німецьких танків, а також насиченість німецької протитанкової артилерії гарматами, що вражали Т-34 на значній відстані, позбавили цей танк можливості вести лобовий танковий бій проти своїх опонентів. Це наочно показали результати наступальних дій, які вели радянські танкові війська у 1942-43 роках. Певні успіхи, досягнуті в ході Сталінградської наступальної операції, були обумовлені впровадженням тактики глибоких проривів з діями проти ворожих комунікацій та намаганням уникати лобових зіткнень з противником. Бої на Курській дузі виявили нагальну потребу у оснащенні радянських танків більш потужними гарматами та підвищенні рівня захисту.

Таблиця 2 - Основні характеристики танків Т-34 та PzIV у 1943 році.

Показник	Т-34	PzIV Ausf H
Бойова маса, т	30,9	25
Озброєння:		
- пушка	1*Ф34 76мм	1*KwK40 75мм
- кулемет	2*ДТ	2*MG34
Боєкомплект		
-снарядів	100	80-87
- патронів	3150	2700
Бронювання:		
- лоб корпусу, мм	45	80
- борт корпусу, мм	45	30
- башта, мм	45	80
Потужність двигуна, к.с.	400	300
Запас ходу, км	300	200
Екіпаж	4	5
Дистанція враження танку опонентом:		
- лоб, м	1000	1200
- борт, м	1500	1200

Другу половину 1943 та початок 1944 року продовжувалися роботи над розвитком Т-34 та PzIV, а також загальні зміни у військових та промислових АТС країн.

На радянський танк було встановлено нову башту, в якій було розміщено довгоствольну 85-мм гармату. Більший розмір башти дозволив розмістити в ній ще одного члена екіпажу – навідника, та збільшити робочу зону заряджаючого, а удосконалення оптичних приборів покращило огляд. Оскільки ефективність німецьких гармат дозволяла знищувати навіть важко броньовані танки, основну ставку стали робити на своєчасне виявлення противника та маневрування - лобові атаки лишилися в минулому. Більшість танків оснащувалася надійними радіостанціями, які дозволяли забезпечити ефективну взаємодію між танковими екіпажами.

Тривалість фронтового життя радянського танкового екіпажу, як й рівень його підготовки постійно зростали у другій половині війни. Зростала й якість управління танковими АТС та їх взаємодія з іншими військовими АТС.

В військовій промисловості Німеччини та її сателітів в 1944 році відбувалися негативні зміни, викликані бомбардуванням підприємств та транспортної інфраструктури американською та британською авіацією, обмеженнями поставок легуючих елементів, необхідних для виготовлення якісної танкової броні, тощо. Намагання замінити Pz.IV більш складним та трудомістким танком PzV негативним чином вплинуло на подальший розвиток танку та його виробництво.

Розвиток Pz.IV в 1943-45 роках супроводжувався впровадженням конструкційних змін, отримавши неоднозначну оцінку військових фахівців. Встановлення на танк протикумулятивних екранів

значно погіршило огляд з танку, а потреба у збільшенні запасу ходу та розміщенні додаткового паливного баку призвела до видалення з танку електроприводу повороту башти, що уповільнило її рух.

Слід зазначити, що німецька військова АТС в цілому, та Panzerwaffe теж перебувала не в найкращому стані. Загибель значної кількості досвідчених танкістів призвела до погіршення кваліфікації екіпажів, що негативно впливало як на функціонування окремих танкових ААТС, так й на дії більш крупних танкових підрозділів.

В результаті було досягнуто паритет між Т-34-85 та Pz.IV (табл. 3), а значна перевага в чисельності радянських танкових військ не залишала Panzerwaffe жодних шансів.

Варто враховувати, що кожен з танків створювався як СКМ для специфічних промислових та військових АТС, що обумовлювало багато особливостей як конструкторських, так технологічних й експлуатаційних.

Будучи нащадком танків Крісті, Т-34 мав заднє розміщення двигуна та трансмісії, доступ до яких був зручним завдяки застосуванню зйомник панелей. Це дозволяло проводити польовий ремонт та заміну двигуна й трансмісії за допомогою мінімуму допоміжних засобів, що компенсувало низьку надійність та малий ресурс цих агрегатів на початку експлуатації танку. В цілому вся конструкція танка сприяла його масовому виробництву та забезпеченню експлуатації з мінімальним набором допоміжних засобів.

Таблиця 3 - Основні характеристики танків Т-34 та PzIV у 1944-45 роках.

Показник	Т-34-85	PzIV Ausf H
Озброєння:		
- пушка	1*3IC-C-53 85 мм	1*KwK40 75мм
- кулемет	2*ДТ	2*MG34
Боєкомплект		
-снарядів	55	80-87
- патронів	1953	2700
Бронювання		
- лоб корпусу, мм	45	80
- борт корпусу, мм	45	30
- башта, мм	90	80
Потужність двигуна, к.с.	400	300
Запас ходу, км	300	300
Екіпаж	5	5
Дистанція враження танку опонентом:		
- лоб, м	1500	1500
- борт, м	2500	2500

Більш відпрацьована конструкція силової установки та трансмісії Pz.IV мала к 1941 року суттєво більші надійність та ресурс, однак могла ремонтуватися в умовах танкоремонтного

підприємства. Експлуатація німецького танка, на відміну від радянського, потребувала широкої номенклатури допоміжних засобів. Так, наприклад, заправка Т-34 паливом могла здійснюватися з будь-якої ємності у горловину, розташовану на верхній поверхні корпусу танка. У Рз.IV ця горловина розміщувалася на бічній поверхні корпусу, а заправка танка паливом з ємностей здійснювалася за допомогою ручного насоса зі шлангом та пістолетом, які входили до комплекту спорядження кожного танку.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити наступні висновки:

- будь-які складові ААТС не мають властивостей, притаманних системі в цілому, та неспроможні самостійно виконувати «продуктивну» діяльність системи;

- властивості складових ААТС проявляються лише у випадку поєднання в систему та відповідного функціонування всіх її компонентів;

- невідповідне функціонування будь-якого з компонентів ААТС призводить до негативних результатів діяльності ААТС в цілому;

- результати діяльності ААТС суттєво залежать від функціонування забезпечуючих систем, а невідповідна дія будь-якої з них може привести до погіршення або й припинення роботи ААТС;

- результати діяльності ААТС суттєво залежать від впливу факторів оточуючого середовища, включаючи й дії інших «конкуруючих» АТС.

Порівняння відокремлених компонентів ААТС без врахування цих факторів може призводити до некоректних результатів. Єдиним коректним підходом до порівняння елементів продуктивних систем є порівняння між собою атомарних антропотехнічних систем та антропотехнічних систем більших рівнів ієрархії.

Будь-які теоретичні положення щодо антропотехнічних систем та їх компонентів необхідно

перевіряти на практиці, а військова історія дає для цього безліч корисних прикладів.

Список літератури.

1. Барятинский М.Б. Рз.IV – лучший танк Гитлера в 3D – М.:Яуза: ЭКСМО, 2013 – 96 с.
2. Барятинский М.Б. Т-34 в 3D – во всех проекциях и деталях – М.:Яуза: ЭКСМО, 2013 – 112 с.
3. П.Г.Перерва, Махир Халид Наиф Хилд Совершенствование методов определения уровня качества и конкурентоспособности средств малой авиации Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 26 (1135) с.83-91
4. Телепнева О.С. Внутрішня та зовнішня конкурентоспроможність технічних об'єктів / О.С. Телепнева // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. – Харків: «ХНУ», – 2009. – № 869 – С. 84–88.
5. Телепнева О.С. Введення в атомарні антропотехнічні системи [Електронний ресурс] / О.С. Телепнева // Економіка: реалії часу. – 2015. – №1(11) – С.119–124 – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/journal.html>

References (transliterated):

1. Barjatinskij M.B. Rz.IV – luchshij tank Gitlera v 3D – Moscow.:Jauza: EKSMO, 2013 – 96 p.
2. Barjatinskij M.B. T-34 v 3D – vo vseh proekcijah i detaljah – Moscow.:Jauza: EKSMO, 2013 – 112 p.
3. P.G.Pererva, Mahir Halid Naif Hiljad Sovershenstvovanie metodov opredelenija urovnja kachestva i konkurentosposobnosti sredstv maloj aviacii Vestn. Khar'k. politekhn. in-ta. Ser.: Series: Technical progress and productions efficiency [Bulletin of the Kharkov Polytechnic Institute. Series: Technical Technical progress and productions efficiency]. Kharkov, 2015. № 26 (1135) pp.83-91
4. Telepnyeva O.S. Vnutrishnya ta zovnishnya konkurentospromozhnist' tekhnichnykh ob'yektiv / O.S. Telepnyeva // Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V.N. Karazina. Ekonomichna seriya. – Kharkiv: «KhNU», – 2009. – № 869 – pp. 84–88.
5. Telepnyeva O.S. Vvedennya v atomarni antropotekhnichni systemy [Elektronnyy resurs] / O.S. Telepnyeva // Ekonomika: realiyi chasu. – 2015. – №1(11) – pp.119–124 – Rezhym dostupu do zhurn.: <http://www.economics.opu.ua/journal.html>

Надійшла (received) 06.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Системний підхід до порівняння системоутворюючих матеріальних компонентів антропотехнічних систем / О. С. Телепнева // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 28(1200) – С. 31-36. Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2519-4461

Системный подход к сравнению системообразующих материальных компонентов антропотехнических систем / О. С. Телепнева // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 27(1200) – С. 31-36 Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2519-4461

The system approach to comparison of the antropotechnical systems backbone material components / O. S. Telepneva // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". – 2016. – № 28(1200) – P. 31-36. Bibliogr.: 5. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Телепнева Ольга Святославна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування Національного фармацевтичного університету. (067) 781-80-88, e-mail olgatelepeva86@gmail.com

Телепнева Ольга Святославна - кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента и администрирования Национального фармацевтического университета. (067) 781-80-88, e-mail olgatelepeva86@gmail.com

Telepnyeva Olga Svyatoslavna - PhD, senior lecturer in management and administration of the National University of Pharmacy. (067) 781-80-88, e-mail olgatelepeva86@gmail.com

УДК 339.564:005.21

Д.С. ВЕЛИКА, Т.В. СОЛОДОВНИКОВА, В.О. ЧЕРЕПАНОВА

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

На базі аналізу сучасного стану діяльності вітчизняних торгівельних підприємств, визначено необхідність удосконалення стратегії розвитку цих суб'єктів господарювання у напрямку їх виходу на міжнародні ринки з експортом вітчизняних елітних алкогольних, слабоалкогольних та безалкогольних напоїв. На підставі проведеного дослідження стосовно приєднання України до умов Світової організації торгівлі, що забезпечують вітчизняним торгівельним підприємствам скасування квот на експорт деяких українських товарів, а також сприяє характеру для їх подальшого розвитку.

Ключові слова: торгівельні підприємства, стратегія розвитку, алкогольна продукція, стратегія маркетингу, товарна політика, цінова політика, Світової організації торгівлі.

На основе анализа современного состояния деятельности отечественных торговых предприятий, определена необходимость совершенствования стратегии развития этих субъектов хозяйствования в направлении выхода на международные рынки с экспортом отечественных элитных алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Присоединении Украины к условиям ВТО, обеспечивает отечественным торговым предприятиям равные справедливые условия торговли, законодательную и информационную поддержку, отмены квот на экспорт некоторых украинских товаров, а также позитивный климат для их дальнейшего развития.

Ключевые слова: торговые предприятия, стратегия развития, алкогольная продукция, стратегия маркетинга, товарная политика, ценовая политика, ВТО.

Based on analysis of modern STATUS activities of domestic enterprises torhovyh, opredelena Need Improvement strategy development etyh subjects hozyaystvovanyya in direction Exit at The International market with exports of domestic elytnyh alkoholnyh, slaboalkoholnyh and bezalkoholnyh napytkov. On the grounds of the study conducted by prysoedyneny Ukraine for WTO terms, obespechyvayuschyh otechestvennym torhovym enterprise otmeny quotas for export of Ukrainian goods nekotoryh, as well spryalyvvy character for dalneysheho s development. In this article the formative process is designed upravlenchesko solutions for Choice tselevogo market, tovarnoy tsenovoy and policy, as well as the method mezhhdunarodnoy trade. The procedure consists of vosmoh stages and differs from the previously proposed that unites the two areas of research - marketing and organizational. The first holds evaluating market opportunities, correction of commodity and price policy of the company, and with the choice of the second method of international trade.

Keywords: commercial enterprises, development strategy, alcohol products, marketing strategy, product policy, price policy, World Trade Organization.

Вступ. Оборот роздрібної торгівлі в Україні у 2015 році складає 23853,6 млн.грн, що становить у порівнянні з 2014 роком 85,1 %. При цьому обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібною торгівлю, дорівнює усього 9508,7 млн.грн або 84,8 % у порівнянні з попереднім роком, а роздрібний товарооборот підприємств на одну особу – 682.4 грн [1]. Ці цифри свідчать про гостру потребу у розробці напрямів удосконалення стратегії розвитку вітчизняних торгівельних підприємств, яка б дозволила збільшити ринки збуту продукції вітчизняних виробників, тобто була експортноорієнтованою.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідження літературних та інформаційних джерел доводять, що сучасні напрями стратегічного розвитку вітчизняних торгівельних підприємств та організацій потребують удосконалення, оскільки вони носять багатовекторний напрямок, який направлено, з одного боку, на збільшення торгівельних підприємств, що працюють на території України, а з іншого – збільшення обсягів експорту товарів шляхом співпраці зі Світовою організацією торгівлі (СОТ), оскільки ще 5 лютого 2008 року у Женеві був підписаний Протокол про приєднання України до Марракешської угоди про створення СОТ, а 10 квітня Верховна Рада його ратифікувала[2].

Проблемі формування стратегії підприємства присвячено багато наукових праць. Так, теорію стратегічного управління суб'єктом господарювання розглядали такі вчені, як: І.Ансофф, В.О.Василенко та Т.І.Ткаченко, О.С.Виханський, В.Г.Герасимчук, Л.Д.Забродська, Г.І.Кіндрацька та інші. Праці цих авторів розглядають сутність, типи стратегій, методики проведення аналізу стратегічного розвитку

підприємства, тощо. Однак питання стратегічного розвитку вітчизняних торгівельних підприємств в умовах падіння купівельної спроможності населення та фірм – споживачів, розглянуто недостатньо.

Проблемам виходу підприємств та організацій на зарубіжні ринки було присвячено багато праць таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: В.Алексунін [3], А.Дейан, Ф.Котлер[4], Т.Циганкова [5] та ін. [6] Але вони майже не розглядають питання визначення стратегії виходу на зарубіжні ринки торгівельних підприємств в умовах функціонування Світової організації торгівлі (СОТ).

Мета даної статті полягає у розгляді переваг та перспектив в організації та роботі торгівельних підприємств в умовах СОТ, в обґрунтуванні основних напрямів удосконалення стратегії їх розвитку на сучасному етапі співпраці з Європейським Союзом.

Постановка проблеми. Аналіз статистичної інформації щодо розвитку зовнішньої торгівлі в Україні свідчить про те, що спостерігається скорочення обсягів експорту товарів (за січень–серпень 2014 р експорт товарів складав 37679,5 млн \$ або 93,2% від показника за аналогічний період 2013 р.). Однак, доцільно підкреслити, що Україна має усі заходи для покращення своєї торгівельної діяльності на зовнішніх ринках, оскільки вона має усі права на здійснення співпраці зі Світовою організацією торгівлі (СОТ). Приєднання до СОТ створює сприятливий характер для економіки України, оскільки передбачалося скасування квот на експорт деяких українських товарів, що забезпечує недискримінаційний транзит товарів і послуг через країни ЄС.

© Л. В. Іванов, В. С. Петров, В. Т. Тишков, 2015

За оцінкою Мінекономіки того часу, від вступу до СОТ очікувалося зростання доходів державного бюджету від зовнішньоекономічної діяльності й додаткове щорічне збільшення експорту продукції, щонайменше, на 7-10% (від \$1,5-4 млрд) [7]. Незважаючи на позитивне сальдо торговельного балансу України у 2014 рік, яке дорівнює +1165,8 млн \$, проблеми виходу вітчизняних підприємств, у тому числі торговельних, на зарубіжні ринки залишаються невирішеними. Членство в СОТ надало національним експортерам низку переваг, але не зміцнило позицій України на зовнішніх ринках, не змогло відвернути обвальне скорочення обсягів експорту України [1]. Отже, склалася гостра потреба у розробці заходів з покращення стратегії розвитку торговельних підприємств, що направлені на використання непрямого експорту через утворення торговельних домів та зарубіжних посередників для організації співпраці вітчизняних підприємств з торговими фірмами Європейського Союзу, що працюють під угодою СОТ.

Матеріали досліджень. Для вирішення поставленої мети доцільно більш детально розглянути особливості СОТ.

Світова організація торгівлі (СОТ) – це організаційний міждержавний механізм, мета якого забезпечення реалізацію правових документів, що утворилися в результаті Уругвайського раунду, створити базу для подальших переговорів у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами.

Система СОТ покликана виконувати наступні функції:

- вона діє як комплекс погоджених на багатобічній основі правил, що регулюють поведінку урядів країн-членів у торгівлі. Власне кажучи, це правила поведінки держав і їхніх торгуючих суб'єктів на світових ринках;

- вона виконує роль форуму для торгових переговорів, спрямованих на лібералізацію торгівлі і забезпечення її більшої передбачуваності або шляхом відкриття національних ринків, або шляхом зміцнення і розширення самих правил;

- вона виконує роль міжнародного суду, що дозволяє урядам країн-членів СОТ дозволяти суперечки між собою [8].

Генеральна рада СОТ виконує функції нагляду за торговельною політикою та врегулювання суперечок. В її складі є Рада по торгівлі товарами, що здійснює спостереження за виконанням Генеральної угоди про торгівлю товарами. Дажливу роль в організації міжнародної торгівлі відіграє Міжнародний торговельний центр, створений у 1964 р. На нього покладені функції щодо розвитку системи заохочення торгівлі і стимулювання експорту в державному і приватному секторах. [9].

Таким чином, в Україні створенню умови для формування нової економічної стратегії торговельних підприємств, що полягає у налагоджені експортно-імпоротної діяльності.

Вісним аргументом у цьому напрямку, є зниження попиту на деякі товари в Україні, оскільки платоспроможність населення різко скоротилася, тому

збут алкогольної продукції на вітчизняному ринку також знизився. Зростання виручки спостерігається, в основному, тільки завдяки росту акцизних марок, що не стосується підвищенню прибутковості торговельних підприємств. Ціни на продукцію відомих брендів зростають у декілька разів, що також негативно впливає на товарообіг цих суб'єктів господарювання.

Отже, для прийняття управлінського рішення доцільно розробити процедуру оцінювання ефективності виходу вітчизняних торговельних підприємств, які спеціалізуються на продажах якісних, елітних алкогольних, слабоалкогольних та безалкогольних напоїв, на зарубіжні ринки збуту цієї продукції.

Результати дослідження. Процедuru обґрунтування управлінського рішення стосовно виходу вітчизняних торговельних підприємств на зарубіжні ринки показано на рис.1. Вона складається з декількох етапів. На першому формується теоретико-моніторингові підходи до вивчення зовнішніх ринків алкогольної продукції (встановлюються принципи, показники, визначаються джерела інформації, складається система спостереження). На другому – власники разом з керівництвом фірмою роблять вибір стратегії розвитку торговельного підприємства і, якщо її впровадження зможе збільшити прибуток, то проводиться прогнозування діяльності фірми на міжнародному ринку (третій етап). Четвертий етап є найважливішим для торговельного підприємства, оскільки його завдання полягає в аналізі товарної політики підприємства, який охоплює аналіз кон'юнктури міжнародного ринку, розрахунок вільної цільової долі на ньому, визначення умов для здійснення торгівлі, визначення споживачів та проведення сегментації, оцінка комунікаційних джерел та конкурентоспроможності товарів. На базі цього аналізу формується міжнародна товарна політика та здійснюється планування експортного товарного асортименту (шостий етап). На сьомому етапі формується цінова експортна політика торговельного підприємства.

Процес обґрунтування цінової політики включає такі дії, як: визначення цінової еластичності експорту (залежність зміни обсягів реалізації від зміни цін), встановлення основних якісних параметрів товарів, вибір стратегії фірми, розрахунок цін та їх корегування на комерційні поправки. Тільки на восьмому етапі торговельне підприємство робить вибір метода міжнародної торгівлі, який враховує особливості стратегії розвитку, товарної та цінової політики підприємства, а також його експортний товарний асортимент.

Отже, запропонована процедура має комплексний характер, оскільки охоплює як маркетингові заходи, так і організаційно-комерційні. Вона дозволяє, базуючись на принципах, методах, коцентуальних підходах, визначити ефективний шлях торговельного підприємства до розширення цільового ринку завдяки виходу підприємства на міжнародні ринки.

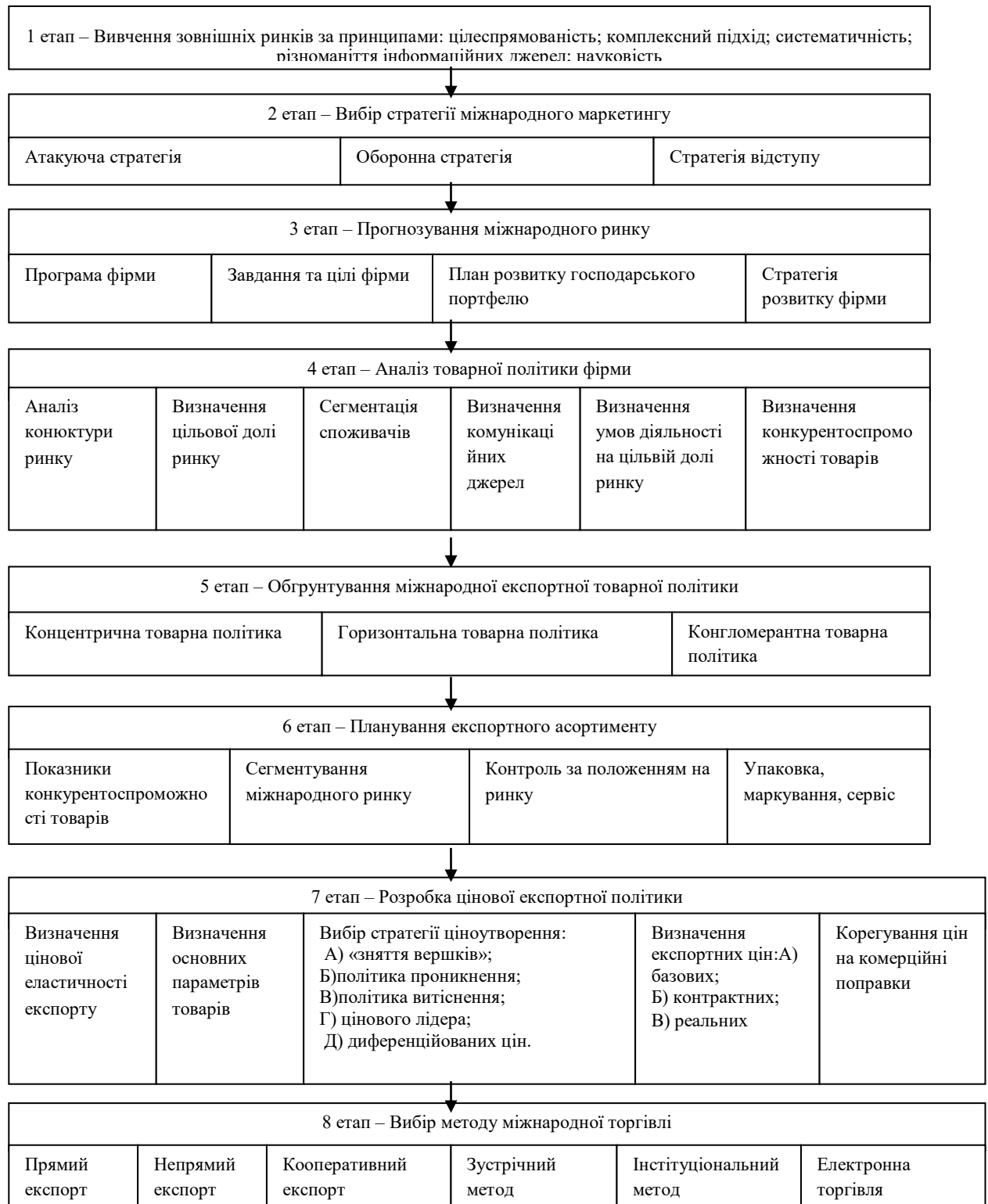


Рис.1 – Процедура обґрунтування управлінського рішення стосовно виходу вітчизняних торговельних підприємств на зарубіжні ринки

При цьому доцільно враховувати, що її реалізація для вітчизняних торговельних підприємств можлива тільки завдяки узгодженню зі Світовою організацією торгівлі, оскільки остання захищає на договірно-правових основах торгово-економічні відносини країн-членів, у тому числі й України.

Висновки. Проведене дослідження пояснює причини та умови виходу вітчизняних торговельних підприємств на міжнародні ринки, а також дозволяє сформувати єдину процедуру обґрунтування доцільності цього процесу.

У подальшому дослідженні доцільно розглянути більш детально специфіку проведення маркетингових досліджень, товарної й цінової політики, а також вибір методу міжнародної торгівлі.

Список літератури:

1. Зовнішня торгівля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua>.
2. Петрова Г. Є. Вступ України до СОТ: умови та наслідки / Г. Є. Петрова // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. - 2009. - № 2. - С. 146-153.
3. Алексунін В.А. Международный маркетинг/В.А. Алексунін. – 3-е изд. – М.: Дашков и К., 2005. – 716 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. /Ф. Котлер. – СПб: Питер, 2001. – 496 с.
5. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: Навч. Посібник./Т.М.Циганкова. – К.: КНЕУ, 1998. – 300 с.
6. Васильєва С.І., Кочевих І.С. Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки // Молодий вчений, №5 (08), 2014. – С.73-75.

7. <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.

8. Хаджинов І. В. Вступ України у СОТ: переваги та ризики [Електронний ресурс] / І. В. Хаджинов, В. І. Хаджинов // Офіційний сайт національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2009_1/171.pdf
9. Світова організація торгівлі як міжнародна економічна організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/28000>

References (transliterated)

1. Zovnishnya torhivlya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua>.
2. Petrova H. Ye. Vstup Ukrainy do SOT: umovy ta naslidky / H. Ye. Petrova // Derzhava ta rehiony. Seriya : Ekonomika ta pidpriyemnytstvo. - 2009. - No 2. - P. 146-153.
3. Aleksunyn V.A. Mezhdunarodnyy marketynh/V.A. Aleksunyn. – 3-e izd. – M.: Dashkov y Kiev, 2005. – 716 p.
4. Kotler F. Marketynh menedzhment. /F. Kotler. – SPb: Pyter, 2001. – 496 p.
5. Tsyhankova T.M. Mizhnarodnyy marketynh: Navch. Posibnyk./T.M.Tsyhankova. – Kiev.: KNEU, 1998. – 300 p.
6. Vasylyeva S.I., Kochovykh I.S. Stratehiya ykhodu pidpriyemstva na zovnishni rynky// Molodyy vchenyy, No 5 (08), 2014. – P.73-75.
7. <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
8. Khadzhynov I. V. Vstup Ukrainy u SOT: perevahy ta ryzyky [Elektronnyy resurs] / I. V. Khadzhynov, V. I. Khadzhynov // Ofitsiynyy sayt natsional'noyi biblioteki Ukrainy im. V. I. Vernads'koho. – Rezhymdostupu: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2009_1/171.pdf
9. Svitova orhanizatsiya torhivli yak mizhnarodna ekonomichna orhanizatsiya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://buklib.net/books/28000>

Надійшла (recieved) 09.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Напрями вдосконалення стратегії розвитку торговельного підприємства в умовах функціонування світової організації торгівлі/ Д.С.Велика, Т.В.Солодовнікова, В.О.Черепанова // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 37-40. Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Направления совершенствования стратегии развития торгового предприятия в условиях функционирования Всемирной торговой организации / Д.С.Велика, Т.В.Солодовникова, В.О.Черепанова // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 37-40. Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Areas of improvement strategies of commercial enterprise in the functioning of the WTO / D.S.Velyka, T.V.Solodovnikova, V.O.Cherepanova // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 37-40. Bibliogr.: 9. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Велика Дар'я Сергіївна – магістр кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ», м. Харків.

Великая Дарья Сергеевна – магістр кафедри организации производства и управления персоналом, г. Харьков.

Great Darva S. - Master department of production and management personnel NTU "KPI", m. Kharkiv.

Солодовнікова Тетяна Володимирівна – асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ», м. Харків; тел.: (067) 733-64-81; e-mail: tanysik21@i.ua

Солодовнікова Тат'яна Володимирівна - ассистент кафедри организации производства и управления персоналом НТУ «ХПІ», г. Харьков; тел.: (067) 733-64-81; e-mail: tanysik21@i.ua

Solodovnikova Tatyana Vladimirovna - assistant of production organization and management personnel NTU "KPI", m. Kharkiv; tel.: (067) 733-64-81; e-mail: tanysik21@i.ua

Черепанова Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ», м. Харків; тел.: (099) 761-55-40; e-mail: vitcherepanova@mail.ru.

Черепанова Виктория Александровна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры организации производства и управления персоналом НТУ «ХПІ», г. Харьков; тел.: (099) 761-55-40; e-mail: vitcherepanova@mail.ru.

Cherepanova Victoria Alexandrovna – candidate of economic Sciences, associate Professor, Professor of Department of organization of production and personnel management of NTU "KPI", Kharkov; tel.: (099) 761-55-40; e-mail: vitcherepanova@mail.ru.

УДК 339.9

С. О. КЛИМОВА, Н. Н. ГУБАНОВА

СТВОРЕННЯ БАЛТО-ЧОРНОМОРСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ І ПОЛІТИЧНОЇ ПЛАТФОРМИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються перспективи формування Балто-Чорноморського Союзу, як альтернативи ЄС. Аналізуються можливі позитивні і негативні сторони його функціонування. Обґрунтовується доцільність формування даного Союзу виходячи з існуючих реалій, його вплив на економічну і політичну ситуацію країн – потенційних його учасниць. Описуються можливі складнощі, які пов'язані з формуванням Балто-Чорноморського Союзу, а також ставлення самих країн Східної Європи до цього об'єднання.

Ключові слова: Балто-Чорноморський Союз, Міжмор'я, економічна і політична інтеграція, транспортний коридор, економія на масштабі, енергетичне співробітництво.

В статье рассматриваются перспективы формирования Балто-Черноморского Союза, как альтернативы ЕС. Анализируются возможные положительные и отрицательные стороны его функционирования. Обосновывается целесообразность формирования данного Союза исходя из существующих реалий, его влияние на экономическую и политическую ситуацию стран – потенциальных его участниц. Описываются возможные сложности, которые связаны с формированием Балто-Черноморского Союза, а также отношение самих стран Восточной Европы к данному объединению.

Ключевые слова: Балто-Черноморский союз, Междуморье, экономическая и политическая интеграция, транспортный коридор, экономия на масштабе, энергетическое сотрудничество.

The prospects for the formation of the Baltic-Black Sea Union, as the alternative of European Union are considered in this article. The potential positive and negative aspects of its functioning are analyzed. The expediency of the formation of this Union on the basis of existing realities, its impact on the economic and political situation of countries – potential of its participants are substantiated. The possible problems that are associated with the formation of the Baltic-Black Sea Union, as well as the attitude themselves of the Eastern European countries to this association, are described. The prospects for cooperation between the countries within the Baltic-Black Sea Union, such as transport cooperation, energy cooperation, economic cooperation, information and military cooperation are analyzed. The necessity of joining of Ukraine to the Baltic-Black Sea Union is proved.

Keywords: Baltic-Black Sea Union, Intermarium, economic and political integration, transport corridor, economies of scale, energy cooperation.

Вступ. Проблема вибору Україною певного інтеграційного вектора протягом багатьох років залишається найбільш актуальною і дискусійною. Перебуваючи значний час перед вибором між Заходом та Сходом, Україна остаточно прийшла до вибору західного вектора. Вступ України в потужне інтеграційне угруповання країн, яким, по суті, є ЄС, дає країні ряд економічних і політичних переваг, хоча існують і негативні сторони цього процесу. Найбільш повно всі ці ефекти розглядаються в статті [1]. Проте у даній статті ми хочемо звернути увагу на ще одну цікаву інтеграційну альтернативу для України, це, так званий, Балто-Чорноморський Союз (БЧС). Це геополітичний проект, теоретизований багатьма політиками і громадськими діячами з України, Білорусі, Польщі і Литви.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування БЧС розглядалися багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими: істориками, економістами і геополітиками. Серед них Ю. Липа [4], Г. Тенді [2], А. Волович [3], П. Панасюк [5], С. Сераковський [6], Я. Приходько [7], А. Умланд [8], П. Кулар [9] та інші. Всі вони вивчали перспективи функціонування даного об'єднання, доводи «на користь» і «проти» його створення, а також економічні ефекти для країн – потенційних учасниць.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування доцільності формування БЧС виходячи з існуючих реалій.

Матеріали досліджень. За основу даного проекту було взято ідею першого маршала Польщі Юзефа Пілсудського, яка була висунена у 20-х роках ХХ століття. Пілсудський бачив Балто-Чорноморський Союз як конфедеративну державу, яка включала б Польщу, Україну, Білорусь, Литву,

Латвію, Естонію, Молдову, Угорщину, Румунію, Югославію, Чехословаччину, а також, можливо, Фінляндію [2]. Фактично йшлося про торговельний шлях «з варяг у греки», про який ще згадувалося за часів Київської Русі.

Подібну думку висував в 1918 р. М. Грушевський, який бачив Чорноморську федерацію міждержавним проектом, що дозволить Україні стати основою для сухопутних шляхів з Європи на Схід. Основною метою такого об'єднання повинна була стати протидія домінанті Німеччини або Росії [2].

Вперше БЧС було створено в серпні 1919 року на конференції під Рігою. Програма БЧС була розроблена главою МЗС Латвії Зігфрідом Мейєровицем. Вона містила плани оборонного союзу, інтеграції економічних систем, загальної банківської та монетарної систем, політичної конвенції про взаємну підтримку і спільну зовнішню політику, забезпечення вільного шляху проходження від Балтійського моря до Чорного [3].

Особливо великі надії на цей Союз покладав відомий український діяч, Юрій Липа, який ще на початку ХХ століття наполягав на тому, що «доктрина «Сходу-Заходу» є для України найбільш ворожою. Нема певнішої для знищення України. Якщо докладемо «Схід-Захід» до українського релігійного життя – будемо мати релігійну війну; якщо докладемо «Схід-Захід» до політичних орієнтацій – будемо мати вдячне поле до попису чужих агентів... Схід - Захід – формула тільки українського поразенства, а не відчуття серединності! Отже, не Схід і Захід, а тільки Північ і Південь – є віссю українських земель. Як у добі античної і київській, так і в добі козацькій. Оборона своєї осі «Південь-Північ» – це найважливіше завдання України в історії» [4]. На думку цього

автора, Україна від початку існування осілого в ній населення аж донині була краєм, завжди пов'язаним з великими торговельними магістралями. «В будучині треба сподіватися на швидке збільшення її значення серед видатних геополітичних одностей світу» [4].

Проект БЧС згодом був відкинутий (по закінченню Першої світової війни), однак після розпаду СРСР, відродився знову. Так в 1994 році в Києві була створена Ліга партій країн міжмор'я, яка повинна була генерувати ідею Балто-Чорноморського альянсу як зони стабільності і безпеки. Було багато надій на цей альянс, як на сполучну ланку між Європою і Азією. Однак після встановлення проросійських режимів в Білорусі і Україні, проект виявився нереалізованим [5]. Особливо активно цей проект просувався Польщею на початку 2000 років за часів правління Леха Качинського. В Україні ідею даного альянсу найактивніше просував один із засновників українського національно-демократичного визвольного руху кінця 80-х-90-х років - В'ячеслав Чорновіл.

Існує велика кількість, як скептиків, так і прихильників даного проекту. Так, польський політолог Славомір Сераковський зазначає: «Якщо Україна піде шляхом Польщі, людський і економічний потенціал обох країн, підкріплений тимчасовим союзом всередині ЄС, дозволить реалізувати історичну мрію Польщі про те, щоб збалансувати вагу Росії в регіоні і гарантувати значиму позицію на Заході» [6].

Останнім часом ідея створення БЧС знову найбільш активно ініціюється Польщею. «Новообраний президент Польщі Анджей Дуда неодноразово заявляв, що має намір запропонувати главам держав Центрально-Східної Європи створити партнерський альянс держав від Балтійського до Чорного й Адриатичного морів. Напередодні інавгурації 6 серпня 2015 р. А. Дуда висловився за створення Балтійсько-Чорноморського альянсу держав у складі Польщі, України, Білорусі, Латвії, Литви, Естонії, Молдови, Угорщини, Румунії, Болгарії, Словаччини, Чехії та шести країн колишньої Югославії. При цьому він висловив готовність обговорити цю ідею шляхом проведення зустрічей з главами держав Центральної і Східної Європи. Власне, Анджей Дуда продовжив справу, розпочату президентом Польщі Лехом Качинським, який незадовго до своєї загибелі в авіакатастрофі під Смоленськом пропонував провести міжнародну конференцію про «Міжмор'я», виходячи з тих змін в Україні, які відбулися після Помаранчевої революції 2004 року» [3].

Ідея створення БЧС все більше виходить на передові позиції поряд з посиленням проблем єдності ЄС. Ці проблеми пов'язано з такими факторами, як величезний приплив біженців до цих країн, надто «м'яка», не завжди визначена політика Брюсселя відносно більшості стратегічних питань, невдоволення деяких країн ЄС щодо розмірів податкових відрахувань до загальної скарбниці, а також розмірів дотацій з цієї скарбниці, розподілу квот на сільськогосподарську продукцію та інше. На думку Я.

Приходько, БЧС повинен стати не тільки буфером, а в перспективі й каталізатором змін в старій Європі, які вже назріли. Формування блоку в такому форматі істотно змінить шахові фігури на геополітичній дошці і стане головним локомотивом європейського життя в найближчі роки [7]. Андреас Умланд пише про формування БЧС як одного з найреальніших шляхів вирішення українського військового конфлікту [8].

До основних передумов створення БЧС Олексій Волович відносить [3]:

- 1) вдале геостратегічне і компактне розташування країн БЧС на шляху перетину транспортних і енергетичних коридорів;
- 2) взаємодоповнюваність економік;
- 3) тривалі історичні контакти і взаємодія;
- 4) подібність етнічних менталітетів, світоглядних, культурних і цивілізаційних основ.

Проте не всі очікують від даного Союзу позитивних ефектів. На думку Генріха Тенді негативною стороною цього процесу є той факт, що Європа не зацікавлена підтримувати ініціативу створення цього Союзу. Україна в даному випадку ризикує втратити і без того кволі шанси на підтримку країн ЄС [2]. У той же час Кремль ніколи не приховував роздратування щодо формування даного Союзу, а це, на сьогодні, може значною мірою ще більш загострити ситуацію на Сході України.

Ярослав Приходько пише і про такий можливий варіант, що: «БЧС може стати прекрасним щитом від Кремля для країн ЄС. Але з іншого боку, Брюссель займе позицію геополітичної рівноваги, не допускаючи суттєвого підйому Балто-Чорноморського блоку» [7].

Вельми скептично до формування БЧС ставиться польський історик Петро Кулар. На його думку, особливої зацікавленості в даному блоці з боку потенційних країн-учасниць не спостерігається. Він значною мірою акцентує увагу на перспективах військової співпраці країн потенційних учасниць Союзу і пояснює, що більшість цих країн пріоритет віддає переважно НАТО з точки зору захисту національної безпеки. Це пояснюється тим, що фінансові можливості НАТО і рівень її технологій істотно виграє перед можливостями країн потенційних учасниць БЧС [9]. Однак це твердження є досить суперечливим, оскільки не враховується економічна складова можливого об'єднання. Зняття тарифних і нетарифних обмежень, скасування обмежень на переміщення капіталу здатне прискорити економічне зростання країн-учасниць Союзу за рахунок прискорення товарообміну, створити економію на масштабі і посилити їх спільну позицію, в т.ч. у військовій сфері.

Петро Кулар виділяє наступні труднощі, пов'язані з формуванням БЧС [9]:

- 1) Не всі держави - потенційні учасниці БЧС зараз зацікавлені в приєднанні до нього. Наприклад, такі держави, як Швеція та Фінляндія займають нейтральну позицію по відношенню до будь яких військових блоків. Але, не дивлячись на свою нейтральну позицію, не зважаючи на свою досить стабільну, як економічну, так і політичну ситуацію, ці

країни, все ж таки, істотно збільшують свої військові витрати, швидко оновлюють свій ВПК.

2) Більшість країн не має потужного економічного і військового потенціалу. До них, насамперед, відносяться Чехія, Польща, Україна, Словаччина, Литва, Румунія, Болгарія та Молдова. Проблема полягає переважно в моральному старінні наявного ВПК.

3) Деякі держави відкрито проголошують проросійські позиції, особливо ті, які залежні від російського газу та інших ресурсів. В першу чергу мова йде про Угорщину, Чехію, Словаччину, Білорусь та Болгарію. Залежність цих країн від Кремля зводить нанівець перспективи їх приєднання до БЧС.

4) Деякі з цих країн бажають брати участь у військовому блоці, але не в БЧС, а переважно в НАТО, оскільки бачать там сильнішого лідера (Литва, Румунія і Молдова).

Результати досліджень. Незважаючи на вищезазначені проблеми, які пов'язані з формуванням БЧС, ми вважаємо, що економічний резон його формування все ж є. Більш того, саме зміцнення економічної позиції потенційного блоку може вирішити більшу частину перерахованих проблем.

Прискорене зростання економік потенційних країн учасниць БЧС можливе внаслідок досягнення економії на масштабі об'єднання в цілому. Які чинники можуть вплинути на досягнення однієї з головних цілей економічної інтеграції - економії на масштабі?

В першу чергу – це транспортна співпраця. Зниження тарифних і нетарифних обмежень, пов'язаних з перевезенням товарів, або повне їх скасування сприятимуть прискоренню торгівлі. Особливо привабливим тут є водний шлях від Балтійського до Чорного моря.

Наступний важливий фактор – це енергетичне співробітництво. «Зняття санкцій з Ірану відкриває нові перспективи україно-іранського співробітництва в енергетичній галузі. Це дозволить повернутися до ідеї будівництва трансконтинентального газопроводу «Іран-Європа» через територію України»[3]. Реалізація даного проекту дозволить суттєво знизити витрати на енергоресурси країн учасниць БЧС.

Економічне співробітництво передбачає усунення митних тарифів і нетарифних обмежень, пов'язаних з потоками, як товарів, так і грошового капіталу в рамках країн - учасниць БЧС. Рішення торговельних суперечок на підставі загальних обумовлених правил, уніфікація законодавчої бази країн, що працюють за єдиними встановленими правилами, сприятиме більшій передбачуваності і стабільності економік країн-учасниць. У свою чергу це сприятиме притоку інвестицій з країн, що не входять до цього Союзу.

Інформаційна співпраця і взаємодія сприятиме прискоренню науково-технічного обміну. Вже зараз ми спостерігаємо надання Польщею більше можливостей для навчання українських студентів в польських вузах, зростання кількості запрошень до різних конференцій, симпозіумів, круглих столів, тощо.

І, насамкінець, економічне зростання потенційних країн-учасниць БЧС на підставі економії на масштабі призведе до зміцнення і стабілізації економік цих країн, що спричинить за собою добрі перспективи і для військового співробітництва.

Висновок. Таким чином, на основі вищенаведеного матеріалу можна стверджувати, що БЧС - це потенційне об'єднання країн Східної Європи, яке є реальною альтернативою ЄС, і яке здатне прискорити їх економічне зростання за рахунок швидкого досягнення ними економії на масштабі. Даний проект сприятиме не руйнуванню Європи, а, навпаки, він може стати каталізатором назрілих в ній змін.

Близькість рівнів економічного розвитку, взаємодоповнюваність економік, вдале геостратегічне розташування країн потенційних учасниць БЧС, – все це є передумовами для його формування.

Незважаючи на існуючий скептицизм деяких авторів щодо військового співробітництва в рамках БЧС, ми вважаємо, що рішення задач спільної військової політики все ж припустимо, але може бути реалізовано тільки після досягнення мети «економії на масштабі». Досягнення цієї мети спричинить за собою прискорення темпів економічного зростання країн - потенційних учасниць блоку і поліпшення їхнього добробуту, в т.ч. і України. А основними факторами, що сприяють досягненню економії на масштабі є: 1) транспортне співробітництво; 2) енергетичне співробітництво; 3) економічне співробітництво; 4) інформаційне співробітництво; 5) військове співробітництво. Тому, на наступному етапі необхідний розрахунок статичних та динамічних ефектів інтеграції в БЧС для всіх країн - потенційних учасниць даного об'єднання.

Список літератури

1. Климova С.О. Дослідження динамічних ефектів інтеграції України в ЄС // Вісник НТУ «ХП». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХП», 2014. – №64, с.106-109.
2. Генрих Тенди Мечта о Балто-Черноморском Союзе. Найдется ли место Украине? // Доступ до електронного ресурсу: <http://mignews.com.ua/avtor/blogs/8548233.html>.
3. Алексей Волович Балтийско-Черноморский Союз: перспективы реализации // Доступ до електронного ресурсу: <http://bintel.com.ua/ru/article/volodich-balto>.
4. Юрій Луна Призначення України // Доступ до електронного ресурсу: <http://www.ukrnationalism.com/the-nationalist-movement/1568-lupa-yu-pryznachennia-ukrainy.html>.
5. Полина Панасюк Балто-Черноморский регион: геополитический шанс // Доступ до електронного ресурсу: <http://soskin.info/ea/2006/3-4/20060303.html>.
6. Slawomir Sierakowski Why Poland Loves Ukraine ...For Now // Доступ до електронного ресурсу: <http://www.nytimes.com/2014/03/29/opinion/sierakowski-why-poland-loves-ukraine-for-now.html>.
7. Ярослав Приходько Балто-Черноморский Союз как альтернатива для Европы // Доступ до електронного ресурсу: <http://www.intercourier.com.ua/>.
8. Andreas Umland How to Solve Ukraine's Security Dilemma. The Case for a New Security Pact between the Baltic and Black Seas // Доступ до електронного ресурсу: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/how-to-solve-ukraine-s-security-dilemma>.
9. Piotr Kular Międzymorze – Utopia czy alternatywa // Доступ до електронного ресурсу:

<http://www.nowastrategia.org.pl/miedzymorze-utopia-czy-alternatywa/>.

References (transliterated)

1. Klymova S.O. Doslidzhennia dynamichnykh effektiv intehtatsii Ukrainy v YeS // Visnyk NTU «KhPI». Tekhnichniy prohes i efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2014. – №64, s.106-109.
2. Henrykh Tenny Mechta o Balto-Chernomorskom Soiuz. Naidetsia ly mesto Ukraine? // Dostup do elektronnoho resursu: <http://mignews.com.ua/avtor/blogs/8548233.html>.
3. Aleksei Volovych Baltyisko-Chernomorskyi Soiuz: perspektyvy realizatsii // Dostup do elektronnoho resursu: <http://bintel.com.ua/ru/article/volodich-balto>.
4. Yurii Lypa Pryznachennia Ukrainy // Dostup do elektronnoho resursu: <http://www.ukrnationalism.com/the-nationalist-movement/1568-lypa-yu-pryznachennia-ukrainy.html>.
5. Polyna Panasiuk Balto-Chernomorskyi rehyon: heopolytycheskyi shans // Dostup do elektronnoho resursu: <http://soskin.info/ea/2006/3-4/20060303.html>.
6. Slawomir Sierakowski Why Poland Loves Ukraine ...For Now // Dostup do elektronnoho resursu: <http://www.nytimes.com/2014/03/29/opinion/sierakowski-why-poland-loves-ukraine-for-now.html>.
7. Yaroslav Prykhodko Balto-Chernomorskyi Soiuz kak alternatyva dlia Evropy // Dostup do elektronnoho resursu: <http://www.intercourier.com.ua/>.
8. Andreas Umland How to Solve Ukraine's Security Dilemma. The Case for a New Security Pact between the Baltic and Black Seas // Dostup do elektronnoho resursu: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/how-to-solve-ukraine-s-security-dilemma>.
9. Piotr Kular Międzymorze – Utopia czy alternatywa // Dostup do elektronnoho resursu: <http://www.nowastrategia.org.pl/miedzymorze-utopia-czy-alternatywa/>.

Надійшла (received) 09.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Створення Балто-Чорноморського Союзу як зміцнення економічної і політичної платформи України / С.О. Климова, Н.Н. Губанова // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 41-44. Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Создание Балто-Черноморского Союза как укрепление экономической и политической платформы Украины / С.О. Климова, Н.Н. Губанова // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 41-44. Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Creating a Baltic-Black Sea Union as strengthening economic and political platform of Ukraine / S.O. Klymova, N.N. Gubanova // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 41-44. Bibliogr.: 9. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / about the Authors

Климова Світлана Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри Загальної економічної теорії; тел.: 096 94 20 531; e-mail: voloncevichsveta@gmail.com

Климова Светлана Олеговна – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт, доцент кафедры Общей экономической теории; тел.: 096 94 20 531; e-mail: voloncevichsveta@gmail.com

Klymova Svitlana Olegivna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of General Economic Theory; tel.: 096 94 20 531; e-mail: voloncevichsveta@gmail.com

Губанова Ніно Надарівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри Загальної економічної теорії; тел.: 050 627 28 29; e-mail: nikailev@i.ua

Губанова Нино Надаривна – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт, доцент кафедры Общей экономической теории; тел.: 050 627 28 29; e-mail: nikailev@i.ua

Gubanova Nino Nadarivna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of General Economic Theory; tel.: 050 627 28 29; e-mail: nikailev@i.ua

УДК 658.012

Л. В. КУЗЬМЕНКО

СИСТЕМНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Аналізуються методи оцінювання ефективності роботи підприємства та його підрозділів, прогнозується подальший розвиток цих методів. Матричний метод розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів дозволяє оцінити відносну ефективність роботи кожного підрозділу, виявити «ефективні» та «неефективні» серед них незалежно від ступеня розгалуженості структури підприємства та складності переплетеної картини взаємних послуг. Показано можливості оцінювання фінансового стану підприємства та розрахунок рейтингу ряду підприємств однієї галузі на базі використання методу аналізу ієрархій. Описано сутність основних етапів цього процесу та представлені результати розрахунку сукупної оцінки фінансового стану та рейтингу 13-ти підприємств однієї галузі. Підкреслена особлива перспективність та можливості методу стратегічного управління ефективністю бізнес-процесів організації на основі прогнозової матриці розриву. Зроблено висновки про актуальність проблеми забезпечення ефективності діяльності підприємств та про важливість використання методів системного аналізу для дослідження цієї проблеми.

Ключові слова: ефективність роботи підприємств, структура підприємства, підрозділи підприємства, матричні методи, метод аналізу ієрархій, прогнозна матриця розриву, метод стратегічного управління, формалізація, розподіл витрат, фінансовий стан, бізнес процеси організації.

Анализируются методы оценки эффективности работы предприятия и его подразделений, прогнозируется дальнейшее развитие этих методов. Матричный метод распределения затрат вспомогательных и обслуживающих подразделений позволяет оценить относительную эффективность работы каждого подразделения, выявить «эффективные» и «неэффективные» среди них независимо от степени разветвленности структуры предприятия и сложности переплетенной картины взаимных услуг. Показаны возможности оценки финансового состояния предприятия и расчет рейтинга ряда предприятий одной отрасли на базе использования метода анализа иерархий. Описаны сущность основных этапов этого процесса и представлены результаты расчета совокупной оценки финансового состояния и рейтинга 13-ти предприятий одной отрасли. Подчеркнута особая перспективность и возможности метода стратегического управления эффективностью бизнес-процессов организации на основе прогнозной матрицы разрыва. Сделаны выводы об актуальности проблемы обеспечения эффективности деятельности

Ключевые слова: эффективность работы предприятий, структура предприятия, подразделения предприятия, матричные методы, метод анализа иерархий, прогнозная матрица разрыва, метод стратегического управления, формализация, распределение расходов, финансовое состояние, бизнес процессы организации.

Assessment methods are analyzed performance of the company and its units forecasted the further development of these methods. Matrix method of allocating costs of auxiliary and service departments to evaluate the relative effectiveness of each unit, identify "effective" and "ineffective" among them, regardless of the degree of branching structure of the company and the complexity of interwoven pattern of mutual service. The possibilities of evaluating the financial condition of the company and calculate rankings number of enterprises in the same industry based on using the analytic hierarchy process. The essence of the basic stages of the process and the results of calculation of the total financial performance and ranking of 13 companies of one branch. Underlined the special promise and possibilities of the method of strategic performance management business processes organization-based predictive matrix rupture. The conclusions of the urgency of ensuring the efficiency of enterprises and the importance of using systems analysis techniques to study the problem of providing effective activity.

Keywords: efficiency of enterprises, the structure of the company, business units, matrix methods, the method of hierarchy analysis, predictive matrix rupture, the method of strategic management, formalization, distribution costs, financial condition, business processes of the organization.

Проблема забезпечення ефективності діяльності підприємств носить характер постійно зростаючої актуальності. Пояснюється це обмеженістю й вичерпністю природних ресурсів, що є у розпорядженні людства та зростанням обсягів першочергових потреб, що визначаються темпами зростання чисельності населення на Землі.

Під економічною ефективністю розуміють співвідношення між результатами діяльності підприємства (чи його підрозділу) і витратами для забезпечення цих результатів.

Вступ. Незважаючи на актуальність дана проблема на сьогоднішній день не вирішена остаточно і знаходиться на стадії дослідження: формування понятійного апарату, критеріїв оцінки ефективності, розвитку методів та інструментів описання взаємозв'язків між підрозділами підприємства тощо [1,2].

Обумовлена така ситуація рядом факторів. Наявність людського фактору на підприємстві як

соціально-економічній системі (СЕС) забезпечує їй (на відміну від технічних систем) ряд не детермінованих заздалегідь якостей як позитивного, так і негативного характеру. Серед негативних властивостей – це: багатоваріантність поведінки, невизначеність опису стану та обмеженість формального представлення.

Вказані особливості радикальним чином ускладнюють процес вироблення критеріїв оцінки ефективності управління СЕС у порівнянні з технічними системами. Відмітимо лише такий факт. Підприємство як СЕС складається з множини підрозділів, що утворюють його структуру. Підрозділи поділяються за призначенням на: основні та допоміжні виробничі, обслуговуючі. Вони відрізняються характером та сутністю функцій (бізнес-процесів), розмірністю їх показників, складною взаємопов'язаною картиною послуг, що надають обслуговуючі підрозділи як виробничим так і

один одному (взаємні послуги). Це значить, що для формування узагальнюючих критеріїв оцінювання ефективності як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому необхідне використання системних підходів та методів аналізу.

Постановка задачі. Мета даної роботи – аналіз системних методів, що використовуються при оцінюванні ефективності роботи підприємства та його підрозділів, прогнозування подальшого розвитку цих методів.

Результати дослідження. Розглянемо реалізацію алгоритму для ряду системних методів.

1. Матричний метод розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів.

Детально цей метод для різних способів розподілу (послідовний, одночасний, взаємний тощо) описано в [3,4].

Постановка задачі. Метою даної роботи є формалізація методів розподілу витрат (МРВ) — послідовного і взаємного розподілу. Завдання формалізації МРВ вирішено на основі матричної форми запису системи рівнянь розподілу витрат між підрозділами підприємства.

Вирішення поставленого завдання здійснювалося за методикою [3,4] і включало етапи:

1) представлення підприємства як системи, що створює певну структуру підрозділів.

2) прийняття введених в [3] понять власних, взаємних, сукупних (узагальнених) витрат і відповідних їм матриць, а також матриці взаємозв'язків між підрозділами;

3) складання системи рівнянь взаємозв'язку витрат підрозділів;

4) представлення матричної форми цієї системи, що дозволяє записати як матрицю взаємозв'язків, так і матрицю шуканих рішень (матрицю сукупних витрат);

5) виконання прикладів розрахунків.

Приклад. Машинобудівне підприємство має три основних цехи: машинний 1 (М1), машинний 2 (М2), машинний 3 (М3) і п'ять обслуговуючих підрозділів: складське господарство (склад), ремонтно-механічний цех (РМЦ), інструментальний (ІЦ), енергетичний (ЕЦ) і транспортний (ТЦ). У табл. 1 наведені накладні витрати підрозділів, а в табл. 2 — розподіл послуг обслуговуючих підрозділів. Потрібно визначити загальну суму накладних витрат, що потрачені на обслуговування основних цехів.

Таблиця 1. – Вихідні дані для розподілу витрат

Показник	Підрозділ								
	М1	М2	М3	Склад	РМЦ	ІЦ	ЕЦ	ТЦ	Всього
Накладні витрати, тис. грн.	3120	3640	4160	1700	1600	1850	2200	2100	20370

Таблиця 2. – Розподіл послуг обслуговуючих підрозділів

Підрозділ – споживач послуг	Підрозділ, що надає послуги				
	Склад	РМЦ	ІЦ	ЕЦ	ТЦ
М1	16%	19%	14%	17%	10%
М2	20%	26%	30%	22%	12%
М3	26%	34%	46%	28%	18%
Склад	*	2%	—	7%	43%
РМЦ	14%	*	10%	11%	4%
ІЦ	12%	11%	*	12%	6%
ЕЦ	7%	5%	—	*	7%
ТЦ	5%	3%	—	3%	*

На основі даних табл. 1, 2 введемо позначення узагальнених витрат підрозділів: X_1 – цеху М1; X_2 – цеху М2; X_3 – цеху М3; X_4 – складу; X_5 – РМЦ; X_6 – ІЦ; X_7 – ЕЦ; X_8 – ТЦ.

Якщо позначити матриці взаємозв'язків (МВ), матриці узагальнених витрат (МУВ) та матриці власних витрат (МВВ), відповідно, то система рівнянь, що пов'язують власні і узагальнені витрати підрозділів підприємства, запишеться так:

$$A \times X = B. \quad (1)$$

Із системи (1) знаходимо матрицю невідомих узагальнених витрат:

$$X = A^{-1} \times B, \quad (2)$$

де A^{-1} – матриця зворотна матриці A , т.е. ЗМВ.

Отримані вище пропорції (частки розподілу), взяті зі знаком мінус є відповідні стовпці матриці коефіцієнтів взаємних витрат (МВ). З урахуванням цього система рівнянь зв'язку між узагальненими, власними та взаємними витратами запишеться так:

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & -0.1818 & -0.2111 & -0.1556 & -0.17 & -0.1075 \\ 0 & 1 & 0 & -0.2273 & -0.2889 & -0.3333 & -0.22 & -0.129 \\ 0 & 0 & 1 & -0.2955 & -0.3778 & -0.5111 & -0.28 & -0.1935 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & -0.07 & -0.4625 \\ 0 & 0 & 0 & -0.1591 & 1 & 0 & -0.11 & -0.043 \\ 0 & 0 & 0 & -0.1363 & -0.1222 & 1 & -0.12 & -0.0645 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -0.03 & 1 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ X_4 \\ X_5 \\ X_6 \\ X_7 \\ X_8 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 3120 \\ 3640 \\ 4160 \\ 1700 \\ 1600 \\ 1850 \\ 2200 \\ 2100 \end{bmatrix} \cdot (3)$$

Вирішення системи (3) має вид:

$$X_1 = 5207, X_2 = 6721, X_3 = 8442, X_4 = 2856$$

$$X_5 = 2389, X_6 = 2935, X_7 = 2200, X_8 = 2166$$

2. Оцінювання фінансового стану підприємства та розрахунок рейтингу підприємств на базі використання методу аналізу ієрархій.

Аналіз фінансового стану підприємств за допомогою коефіцієнтів дозволяє визначити показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності тощо. Але він не дає можливості отримати об'єктивну узагальнену оцінку фінансового стану та виконати порівняння з фінансовим станом ряду підприємств даної галузі.

В таких випадках доцільно скористатися методом аналізу ієрархій (МАІ) як одним із найбільш поширених методів системного аналізу.

Реалізація МАІ детально описана в роботах [6,7]. Відмітимо основні етапи цього процесу.

1) вивчення проблеми та формування ієрархії проблеми визначення узагальнюючого показника фінансового стану (див. рис. 1);

2) вибір проведено за 16 критеріями, які були об'єднані в чотири групи (кластери): ліквідність, ділова активність, рентабельність та фінансова стійкість;

3) для кожного рівня ієрархії виконано попарні судження, складено матриці попарних порівнянь та визначено на їх основі локальні пріоритети елементів даного рівня ієрархії;

4) побудовано вектор глобального пріоритету на основі локальних пріоритетів.

Для прикладу в роботі [5] було досліджено фінансову звітність 12-ти підприємств. Матриці попарних порівнянь та векторів пріоритетів критеріїв представлені в табл. 3.

Таблиця 3. Матриці попарних порівнянь і векторів пріоритетів

Показники	Матриці порівнянь								Вектори пріоритетів та рівень їх узгодженості
Ліквідність	K1	1	5	4	2,714	0,683			ВПл = (0,683; 0,117; 0,2) $\lambda_{\max} = 3,02$ РУ = 2,12 %
	K2	1/5	1	1/2	0,464	0,117			
	K3	1/4	2	1	0,794	0,200			
	Σ	1,450	8,000	5,500	3,972	1,000			
Фінансова стійкість	K4	1	1/4	1	2	3	1,084	0,161	ВПфс = (0,161; 0,509; 0,161; 0,093; 0,077) $\lambda_{\max} = 5,41$ РУ = 9,24%
	K5	4	1	4	5	6	3,438	0,509	
	K6	1	1/4	1	2	3	1,084	0,161	
	K7	1/2	1/5	1/2	1	2	0,631	0,093	
	K8	1/3	1/6	1/3	2	1	0,517	0,077	
	Σ	6,83	1,87	6,83	12,00	15,00	6,75	1,00	
Рентабельність	K9	1	1/3	4	5	1	1,461	0,204	ВПр = (0,204; 0,485; 0,068; 0,039; 0,204) $\lambda_{\max} = 5,13$ РУ = 2,8%
	K10	3	1	7	8	3	3,471	0,485	
	K11	1/4	1/7	1	3	1/4	0,485	0,068	
	K12	1/5	1/8	1/3	1	1/5	0,278	0,039	
	K13	1	1/3	4	5	1	1,461	0,204	
	Σ	5,45	1,93	16,33	22,00	5,45	7,16	1,00	
Ділова активність	K14	1	1/3	6	1,260	0,278			ВПда = (0,293; 0,641; 0,067) $\lambda_{\max} = 3,10$ РУ = 8,61
	K15	3	1	9	3,000	0,663			
	K16	1/6	1/9	1	0,265	0,058			
	Σ	4,167	1,444	16,000	4,524	1,000			

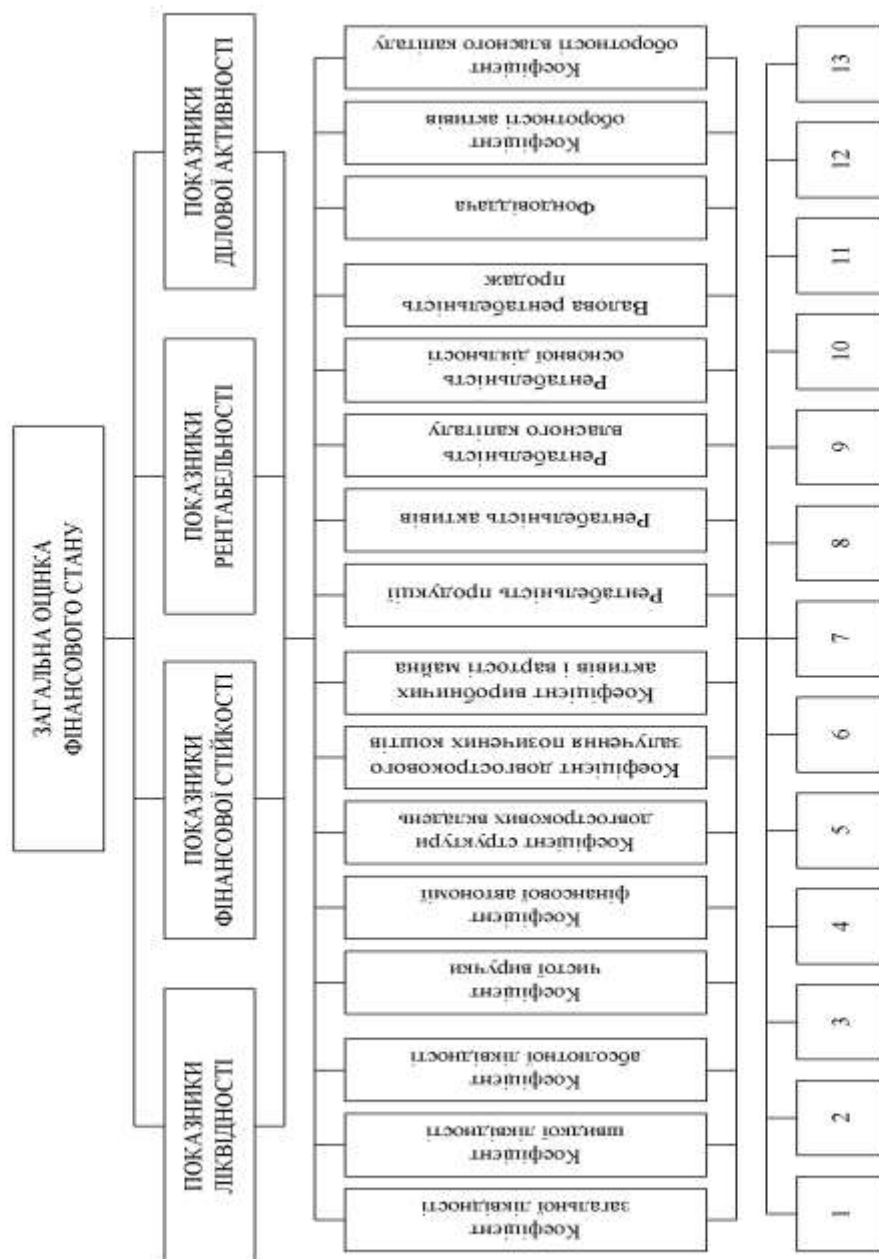


Рис 1. Ієрархія проблеми визначення узагальнюючого показника фінансового стану

За сукупною оцінкою визначено індекс, а по ньому – рейтингове місце кожного підприємства (див. табл. 4).

Таблиця 4. Оцінка та розрахунок рейтингу підприємства

Підприємства	Показники				Сукупна оцінка	Рейтинг		Оцінка фінансового стану
	Ліквідність	Фінансова стійкість	Рентабельність	Ділова активність		Індекс	Місце у групі	
1	0,9869	0,9055	0,1389	0,7104	0,4222	0,163	12	кризовий
2	4,1822	1,465	1,1801	2,7258	1,9002	0,737	3	успішний
3	0,7322	0,8112	0,3677	0,7512	0,5139	0,199	10	кризовий
4	0,8627	0,6747	0,0000	0,7768	0,2969	0,115	13	кризовий
5	0,6361	0,3976	1,4850	0,9846	1,1773	0,457	7	нормальний
6	0,8370	0,9789	3,3865	2,1913	2,5755	1,000	1	успішний
7	1,0079	0,8130	1,4841	0,1968	1,2080	0,469	6	нормальний
8	1,5350	1,4596	2,6899	1,2777	2,2245	0,863	2	успішний
9	0,5661	1,1500	0,5324	0,3962	0,5852	0,227	9	кризовий
10	2,0361	1,3277	0,7523	0,4466	1,0108	0,392	8	нормальний
11	1,0370	1,1479	2,3195	1,1034	1,8558	0,720	5	нормальний
12	0,7801	0,8898	0,2983	0,4623	0,4588	0,178	11	кризовий
13	0,3785	0,5579	2,3861	2,7819	1,8838	0,731	4	успішний

2. Стратегічне управління ефективністю бізнес-процесів на основі прогнозової матриці розриву.

Вказаний метод, який представлений в роботі [7], є логічним продовженням плідної роботи колективу авторів кафедри економіки та маркетингу ХАІ на чолі з В.М. Вартаняном [2]. По своїй значимості та ефективності він займає особливе місце.

В роботі [7] запропоновано оптимізаційний механізм на основі прогнозової матриці розриву. Він дозволяє побудувати модель стратегічного управління ефективністю бізнес-процесів у вигляді задачі лінійного програмування та забезпечує оптимальний розподіл ресурсів між заходами стосовно підвищення ефективності окремих бізнес-процесів в організації.

Розроблено матричний метод оцінки рівня відносної ефективності ієрархічної системи бізнес-процесів в організації. Це дозволяє формалізувати опис та оцінити ефективність структури в процесі вирішення завдань стратегічного управління, використовуючи для цього спеціалізовані програмні продукти.

Запропоновано схему контуру стратегічного управління, що реалізує оптимізаційний механізм управління бізнес-процесів в організації.

Подальші дослідження цього методу орієнтовані на зниження чутливості отриманих за допомогою моделі рішень до різних відхилень та «викидів» вихідних параметрів. Для цього автор досліджує засоби групування даних (кількісних показників моделі) як метод робастної статистики.

Окремої уваги заслуговує аналіз методів нечітких множин та нейронних мереж.

В рамках даної роботи обмежимося тільки загальною характеристикою методу нечітких множин, який поєднує в собі ряд методів багатокритеріального вибору альтернатив:

- на основі перетину нечітких множин;
- на основі нечіткого відношення переваг;
- з використанням правил нечітких висновків;

- на основі адитивної згортки;
- на основі максимінної згортки;
- ранжирування альтернатив на множині лінгвістичних векторних оцінок тощо.

Описання сутності цих методів, методика та приклади їх практичного застосування, порівняльний аналіз ефективності й точності використання приведені в роботі [8].

Існування множини вказаних методів обумовлена різноманітністю задач, що вирішуються при допомозі методів нечітких множин:

- фінансовий аналіз та оцінка ризику банкрутства;
- оцінка ефективності та ризику інвестиційних проектів;
- оцінка ступеню використання промислового потенціалу підприємства або галузі;
- задачі оцінювання інвестиційної привабливості акцій окремих підприємств, організацій або держав;
- нечіткої оптимізації фондового портфелю;
- прогнозування фондових індексів;
- стратегічного планування, аналізу конкурентоспроможності тощо.

Фінансовий аналіз та оцінка ризику банкрутства є однією з найбільш поширених тем дослідження, що базуються на методах нечітких множин. При цьому найбільш часто використовується матричний метод оцінки ризику банкрутства корпорації, запропонований О.О. Недосккіним [9]. Базується цей метод на нечітких класифікаторах та матричних схемах агрегування даних.

Отже, актуальність розвитку системних методів дослідження та управління ефективністю підприємств постійно зростає, що обумовлено потребами сьогодення.

Висновки.

1) підкреслена актуальність проблеми забезпечення ефективності діяльності підприємств;

- 2) розглянута сутність матричних методів розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів організації;
- 3) показана ефективність оцінювання фінансового стану підприємства та розрахунку рейтингу ряду підприємств однієї галузі на базі МАІ;
- 4) відмічено особливе значення методу стратегічного управління бізнес-процесами організації на основі матриці розриву;
- 5) приведена загальна характеристика методу нечітких множин;
- 6) матеріали даної статті підкреслюють актуальність використання методів системного аналізу для дослідження проблеми забезпечення ефективності діяльності підприємств.

Список літератури

1. Гавва В.М. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків / В.М.Гавва, Т.П. Раздимаха. – Х.: ХАІ, 2008. – 272 с.
2. Варталян В.М. Модели, методи, и инструментальные средства поддержки принятия решений в наукоёмком высокотехнологичном производстве: моногр. / В.М. Варталян, Б.Б. Стелюк, М.А. Голованова, И.В. Дронова. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2009. – 224 с.
3. Кузьменко Л.В., Ларка Н.И., Кузьменко С.Л. Совершенствование метода распределения затрат обслуживающих подразделений // Вісник НТУ „ХПІ” ”Технічний прогрес і ефективність виробництва”. – Харків: НТУ „ХПІ”. – 2006. – №13(1). С. 30-33.
4. Кузьменко Л.В., Ларка Н.И., Кузьменко С.Л., Ларка Н.Н. Исследование методов распределения затрат обслуживающих подразделений // Збірник наукових статей «Управління розвитком» – Харків : ХНЕУ. – 2007. – Спецвипуск №7. С. 99-103.
5. Кузьменко Л.В., Мороз Ю.В. Методичні підходи до оцінювання фінансового стану на прикладі групи підприємств / Вісник НТУ „ХПІ» «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства». – Харків: НТУ „ХПІ». – 2010. – №35. С. 140-144.
6. Кузьменко Л.В., Басюк А.С. Возможности усовершенствования оценки фінансового стану підприємства / Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків : НТУ „ХПІ». – 2012. – №31. – С. 100–105.

7. Романенков Ю.О. Стратегічне управління ефективністю бізнес-процесів організації на основі прогнозової матриці розриву / Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. моног. / за ред. О. В. Манойленко. – Харків. : «Щедра садиба плюс», 2014. – 517 с. Розд. II. – С. 141-161.
8. А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. Анализ, синтез, планирование в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368с.
9. Alexey Nedosekin. FUZZY FINANCIAL MANAGEMENT. Russia, Moscow, AFA Library, 2003. – 184 p.

References (transliterated)

1. Gavva V.M. Justification business decisions and risk assessment / V.M.Gavva, T.P. Razdymaha. - H.: HAY, 2008. - 272 p.
2. V.M. Vartanian Models, methods, and solutions ynstrumentalnie sredstvapodderzhky Adoption in naukoemkom visokotehnologichnom production: monograms. / V.M. Vartanian, B.B. Stelyuk, M.A. Golovanova, I.V. Dronova. - H.: ID "YNZHEK", 2009. - 224 p.
3. Kuzmenko L.V., Larka N.I., Kuzmenko S.L. Improvement method of apportionment of expenses of auxiliary and service departments // Vestnik NTU "HPI" "Technological progress and efficiency". - Kharkov: NTU "KPI". - 2006. - №13 (1). S. 30-33.
4. Kuzmenko L.V., Larka N.I., Kuzmenko S.L., N.N. Larka Study methods apportionment of costs of auxiliary and service departments // Collected articles "Management development" - Kharkiv: KhNUE. - 2007 - Special Edition №7. S. 99-103.
5. Kuzmenko L.V., Moroz J.V. Methodological approaches to evaluating the financial condition of the example of enterprises / Vestnik NTU "KPI" "Actual problems of the Ukrainian society." - Kharkov: NTU "KPI". - 2010. - №35. S. 140-144.
6. Kuzmenko L.V., Basyuk A.S. Opportunities improvements assess the financial condition of the enterprise / Bulletin of the National Technical University 'Kharkiv Polytechnic Institute'. Actual problems of the Ukrainian society. - Kharkov: NTU "KPI". - 2012. - №31. - S. 100-105.
7. Romanenkov Y.A. Strategic performance management of business-processes based on predictive matrix rupture / Research and optimization of economic processes, col. monoh. / Ed .. A.V. Manoylenko - Kharkiv. "Generous country estate plus", 2014. - 517 p. Sec. II. - S. 141-161.
8. A.V. Andreychikov, O.N. Andreychikova. Analysis, synthesis, Planning in the economy. - M.: Finance and Statistics, 2000. - 368p.
9. Alexey Nedosekin. FUZZY FINANCIAL MANAGEMENT. Russia, Moscow, AFA Library, 2003. – 184 p.

Надійшло (received) 10.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Системні методи дослідження ефективності діяльності підприємств /Кузьменко Л.В. // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 28(1200) – С. 45-50. Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Системные методы исследования эффективности деятельности предприятий / Кузьменко Л.В. // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 27(1200) – С. 45-50. Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

System methods efficiency of enterprises. / Kuzmenko L.V. // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". – 2016. – № 28(1200) – P. 45-50. Bibliogr.: 9. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кузьменко Леонід Володимирович – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел.: (050) 707-62-74; e-mail: leokuz48@gmail.com.

Кузьменко Леонид Владимирович – кандидат технических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономического анализа и учета, тел.: (050) 707-62-74; e-mail: leokuz48@gmail.com.

Kuzmenko Leonid Vladimirovich – Ph.D., Associate Professor, National Technical University 'Kharkiv Polytechnic Institute', Associate Professor of Economic Analysis and Accounting, tel.: (050) 707-62-74; e-mail: leokuz48@gmail.com.

УДК 502.1:332:338.14

А. О. ЧЕРЧИК**ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті зроблена спроба розвитку теорії та практики управління еколого-економічною безпекою підприємства на основі процесного підходу. Узагальнено існуючі підходи до визначення сутності та етапів процесу управління безпекою підприємства. Уточнено сутність процесу управління еколого-економічною безпекою підприємства, обґрунтовано його етапи з урахуванням специфіки діяльності лісових господарств.

Ключові слова: лісгосподарське підприємство, еколого-економічна безпека підприємства, процесний підхід, процес управління еколого-економічною безпекою підприємства.

В статье предпринята попытка развития теории и практики управления эколого-экономической безопасностью предприятия на основе процессного подхода. Обобщены существующие подходы к определению сущности и этапов процесса управления безопасностью предприятия. Уточнена сущность процесса управления эколого-экономической безопасностью предприятия, обоснованы его этапы с учетом специфики деятельности лесных хозяйств.

Ключевые слова: лесохозяйственное предприятие, эколого-экономическая безопасность предприятия, процессный подход, процесс управления эколого-экономической безопасностью предприятия.

In the article the attempt of development of the theory and practices of management of ecological-economic safety of the enterprise on the basis of the process approach. It summarizes the existing approaches to definition of essence and stages of the process safety management of the enterprise. Refined essence of the process of management of ecological-economic safety of the enterprise, grounded steps with a specific activity of forestry.

Keywords: forest enterprise, ekologo-economic safety of the enterprise, process approach, process management ekologo-economic safety of the enterprise.

Вступ. В сучасних моделях управління все більше приділяється увага безпеці функціонування підприємств. Проблеми екологічної безпеки – об'єкт вивчення як на глобальному, так і особистісному рівні. Актуалізується ця проблема і для підприємств, особливо – природокористувачів. Поштовхом для теоретичних досліджень стали принципи сталого розвитку, зеленої економіки, екологічно чистого виробництва. Проте підприємство – складна соціоекологоекономічна система, що обумовлює складність і багатогранність цілей розвитку. Це вимагає їх узгодження, пошуку компромісів, що обумовило необхідність поєднання економічної та екологічної складової при обґрунтуванні концепції безпеки лісових господарств. Практика їх господарювання потребує відповідних інструментів щодо планування та реалізації заходів, спрямованих, з одного боку, на зниження негативного антропогенного впливу на навколишнє середовище, збереження, відтворення та раціональне використання природно-ресурсного потенціалу лісових екосистем, з другого, забезпечення ефективної, прибуткової діяльності, що дозволяє забезпечити розширене відтворення, конкурентоспроможність, реалізацію поставлених цілей. Тому еколого-економічна безпека (ЕЕБ) стає одним з базових критеріїв оцінки ефективності менеджменту підприємства, а її забезпечення розглядається як один з ключових процесів діяльності підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Різним аспектами забезпечення національної, регіональної, економічної та фінансової безпеки підприємств присвячено багато наукових праць. Теоретико-методологічні аспекти еколого-економічної безпеки підприємства відображені у працях Л. Абалкіна, С. Бабошко, І. Воронької, В. Геєця, Є. Гірусова, О. Голуба, Е. Гудвіна, В. Данилова-Данильїна, К. Девіса, А. Дейнеки, М. Домашенко, Л. Добрянської, Т. Лоурі, Л. Мельника, В. Припотня, Л. Хромушиної, Т. Хачатурова, Л. Хенса, М. Чепурних, О. Урсула.

Проте є потреба в розвитку теоретико-методичних положень та прикладних аспектів управління еколого-економічною безпекою підприємства, що визначає актуальність теми, мету та завдання дослідження.

Мета дослідження. Метою статті є розвиток теорії та практики управління еколого-економічною безпекою підприємства на основі процесного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практичну направленість у визначенні змістовного наповнення управління еколого-економічною безпекою підприємства забезпечує процесний підхід, згідно якого управління еколого-економічною безпекою підприємства – це сукупність взаємодіючих процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства і забезпечують реалізацію поставлених цілей з урахуванням чинників зовнішнього середовища.

Цей підхід використовували багато вчених. Зокрема, О. Чубукова, О. Ольшанська розглядають процес управління економічною безпекою підприємства як «комплекс взаємопов'язаних операцій, спрямованих на досягнення підприємством стану економічної безпеки, тобто такого стану, в якому ймовірність негативних змін під впливом середовища є прийнятною». Акцент робиться на таких елементах управлінського процесу як проблема (невідповідність між бажаним та фактичним станом об'єкта управління), рішення (виявлення та вибір засобу для отримання бажаного рівня економічної безпеки) та особа, яка приймає рішення. Вчені називають такі етапи цього процесу: поточний моніторинг зовнішнього середовища; моніторинг внутрішнього середовища; діагностика показників діяльності суб'єкта господарювання та аналіз їх динаміки; виявлення передумов адаптації суб'єкта господарювання; формулювання цілей адаптації; вибір форми адаптаційної реакції та визначення її

змісту; планування процесу адаптації; формування організаційної структури управління процесом адаптації з розподілом повноважень та відповідальності; доведення інформації щодо адаптаційних змін до персоналу, його мотивація; контроль та аналіз рівня виконання заходів адаптації; розробка та впровадження заходів щодо усунення виявлених недоліків, корегування адаптаційних заходів; оцінка ефективності застосування механізму адаптації. Проте в цьому підході акцент ставиться на адаптації підприємства до змін в оточенні, що вже відбулись [1].

В. Ліпкан, обґрунтовуючи сутність забезпечення національної безпеки, визначає його як активний процес свідомої цілеспрямованої діяльності суб'єкта управління, спрямованої на запобігання можливого порушення його нормального функціонування в результаті дії загроз та небезпек [2].

На нашу думку, найважливішим завданням системи управління еколого-економічною безпекою підприємства є забезпечення його внутрішньої стійкості та запобігання деструктивним впливам середовища підприємства, особливо природного, оскільки ефективність функціонування лісових господарств у довготерміновій перспективі визначається політикою лісорозведення, лісовідновлення та охорони лісових ресурсів.

О. Васильєв і В. Мейта обґрунтовують такі етапи формування системи економічної безпеки: моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища; оцінка рівня економічної безпеки підприємства за кожною складовою; моделювання нової системи економічної безпеки підприємства; вибір інструментів і засобів захисту від виявлених загроз; визначення центрів відповідальності та повноважень керуючих осіб; підготовка пропозицій щодо удосконалення системи економічної безпеки; розрахунок необхідних ресурсів; планування бюджету; упровадження сформованої системи на підприємстві та оцінка її ефективності [3].

А. Вергун, Т. Нефедова, І. Тарасенко виділяють такі етапи процесу управління фінансово-економічною безпекою підприємства: проведення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього діагностування фінансової кризи (вибір індикаторів кризового розвитку, визначення відхилень фактичних значень від нормативних, аналіз виявлених відхилень, причин їх виникнення); визначення заходів щодо запобігання загрозам фінансово-економічній безпеці підприємства (оцінка потенційних можливостей підприємства щодо подолання загрози, розробка заходів, спрямованих на нейтралізацію загрози, оцінка ефективності планованих заходів з точки зору нейтралізації негативних впливів [4].

Зазначений підхід, на нашу думку, відображає сутність тактичного управління, що, безумовно, важливе в контексті забезпечення швидкого реагування на

негативні зміни. Використання процесного підходу дозволяє чітко встановити зміст, послідовність, функціональну направленість, адресність виконання дій. Це, в подальшому, при розробці механізму управління ЕЕБ підприємства, забезпечує формування процедур, правил, функціоналів щодо визначених бізнес-процесів.

Такий підхід має й інші важливі переваги:

- кожен процес націлений на кінцевий результат, а отже виконавець відповідає за його якість;

- обмін інформацією здійснюється усередині робочої групи бізнес-процесів, що виключає її спотворення, значно скорочує терміни передачі від одного суб'єкта бізнес-процесів до іншого;

- підвищується оперативність і адаптивність діяльності;

- розуміння процесу управління еколого-економічною безпекою підприємства загалом, від початку до кінця, дозволяє оптимально планувати ресурси, що забезпечить скорочення витрат, дозволить розподілити інвестиції у пріоритетні з позиції забезпечення безпеки сфери діяльності;

- знаючи всю послідовність етапів, можна так спланувати дії, щоб забезпечити ітераційність та перманентність управління еколого-економічною безпекою підприємства загалом, що дозволить запобігти багатьом проблемам у майбутньому і бути готовим до активних дій у разі виникнення негативних ситуацій.

З урахуванням зазначеного та специфіки функціонування лісових господарств пропонуємо такі етапи процесу управління еколого-економічною безпекою підприємства:

- 1) формування інституційного середовища забезпечення еколого-економічної безпеки підприємства (норми, процедури, правила, система організаційного забезпечення, формування еколого-економічної політики);

- 2) моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;

- 3) аналіз показників стану внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;

- 4) діагностика рівня ЕЕБ (відповідно до розроблених норм);

- 5) прогнозування впливу чинників на рівень ЕЕБ;

- 6) визначення можливостей і обмежень в діяльності підприємства щодо забезпечення ЕЕБ підприємства;

- 7) розробка заходів щодо забезпечення ЕЕБ;

- 8) реалізація заходів щодо забезпечення ЕЕБ;

- 9) контроль за реалізацією заходів;

- 10) оцінка ефективності управлінських рішень (рис. 1).

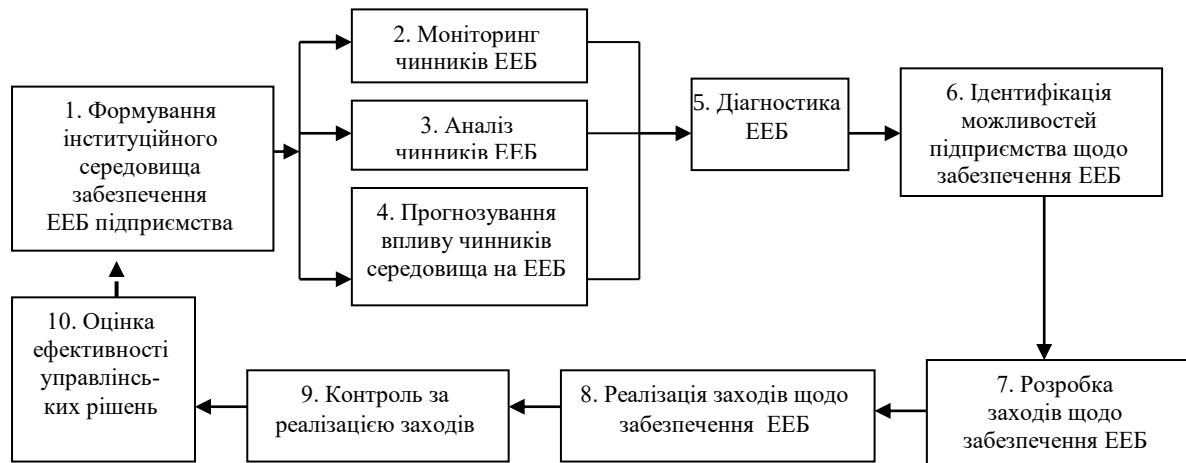


Рис. 1 – Процес управління еколого-економічною безпекою підприємства

Формування інституційного середовища забезпечення еколого-економічної безпеки підприємства передбачає об'єднання різних інструментів, різнопланових і різнорідних функцій у цілісний механізм, орієнтований на цілі забезпечення ЕЕБ. Ці інструменти мають бути «вмонтованими» в систему управління підприємством, незалежно від ситуації, в якій воно знаходиться. Тим самим досягається комплексність, всеосяжність завдань управління ЕЕБ на всіх рівнях менеджменту. В ідеалі має бути спеціалізована структура з конкретними функціями забезпечення та підтримки ЕЕБ. Метою формування такого інституційного середовища є забезпечення працівників підприємства ефективними засобами підтримки ЕЕБ, для чого впроваджуються певні елементи інфраструктури забезпечення ЕЕБ, методи та стандарти дій з управління безпекою, що враховують існуючу нормативну базу, забезпечують захищеність, керованість, адаптивність, швидкість реагування.

Цей етап передбачає розробку методичних рекомендацій щодо реалізації усіх наступних етапів процесу управління еколого-економічною безпекою підприємства, а саме:

- політики забезпечення еколого-економічної безпеки підприємства;
- методики моніторингу та аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, діагностики стану ЕЕБ, прогнозування;
- механізму забезпечення еколого-економічної безпеки підприємства;
- формування (удосконалення) організаційного забезпечення.

В сучасний умови посилення інтеграційних процесів, бажання лісових господарств реалізувати свій експортний потенціал, важливо, щоб інституційне середовище формувалося з урахуванням міжнародного досвіду, законодавства, норм та стандартів. Зокрема, екологічне законодавство Європейського Союзу включає понад триста правових актів (конвенції, директиви, постанови, правила та рекомендації), які передбачають: суворий контроль за викидами, небезпечними речовинами в товарах, рухом відходів; контроль за виробничими процесами. Реалізується стратегія «Integrated Product Policy» (Комплексна політика продукту), метою якої є сприяння

розвитку ринку екологічно чистих продуктів. Тому в практику господарювання необхідно впроваджувати інтегровані системи управління якістю (ДСТУ ISO 9001, ДСТУ ISO 14000, OHSAS 18000), сертифікацію систем управління якістю, системи екологічного менеджменту [5].

Політика забезпечення еколого-економічної безпеки підприємства є складовою загальної політики розвитку підприємства і визначається прийнятою на даний період стратегією (стратегічним набором). Формуючи політику, необхідно акцентувати увагу на екологічній складовій діяльності лісових господарств – впровадженні безвідходних технологій, екологічно чистого виробництва, екологічного маркетингу та менеджменту.

Для оперативного реагування на зміни середовища функціонування підприємства необхідно мати напрацьований методичний інструментарій, яким досконало володіють фахівці підприємства – методики, де відображено процедуру проведення моніторингу, аналізу середовища підприємства, діагностики стану ЕЕБ, прогнозування на основі систем показників, їх нормативних значень, розмірів відхилень, що визначатимуть стан еколого-економічної безпеки підприємства. Доцільно мати два набори таких методик – для проведення експрес-оцінки для визначення тактики (корегуючи дії, адаптації) підприємства до змін середовища в короткотерміновій перспективі, фундаментальної оцінки при обґрунтуванні стратегії на довготермінову перспективу, націленої на забезпечення стійкості підприємства.

Механізм забезпечення еколого-економічної безпеки підприємства передбачає виділення бізнес-процесів з чітким розподілом і регламентацією обов'язків і повноважень конкретних виконавців кожного етапу, закріплених в організаційній структурі, системі комунікацій, норм, процедур і правил.

Формування (удосконалення) організаційного забезпечення передбачає структурування робіт організаційного характеру, їх вертикальний і горизонтальний розподіл в межах організаційної структури підприємства; організаційні зміни на основі процесного підходу; створення системи документообігу та інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління еколого-економічною безпекою підприємства;

проведення робіт з реінжинірингу бізнес-процесів для підвищення ефективності діяльності підприємства загалом; постійний розвиток персоналу для формування команди фахівців, які здатні вирішувати проблеми забезпечення ЕЕБ.

Результати аналізу показників внутрішнього та зовнішнього середовища та діагностики стану підприємства дозволяють визначити можливості та загрози, їх рівень, сильні та слабкі сторони підприємства, щоб ідентифікувати можливості підприємства щодо забезпечення еколого-економічної безпеки.

Прогнозування дозволяє отримати науково обґрунтовані варіанти тенденцій розвитку підприємства за умови зміни зовнішнього середовища, включаючи показники якості навколишнього природного середовища, природно-ресурсного потенціалу лісової екосистеми.

Процес ідентифікації передбачає оцінку здатності підприємства подолати існуючі загрози (небезпеку), реалізувавши свій потенціал стійкості, адаптивності, ресурсного забезпечення. Вважаємо цей етап важливим і обов'язковим, оскільки розробка заходів (проекту, програми) без чіткого розуміння можливостей може призвести до втрати часу, ресурсів, а отже – погіршення ситуації.

Розробка заходів щодо забезпечення ЕЕБ передбачає прийняття управлінських рішень, націлених на вирішення проблем, залежно від їх походження та рівня впливу. Це можуть бути заходи щодо усунення джерел загроз, адаптації до змін, реагування на ризики, мобілізація потенціалу підприємства при реальній небезпеці.

Реалізація заходів щодо забезпечення ЕЕБ починається з планування, яке, залежно від ситуації, може бути стратегічним, тактичним, оперативним і відображатись у відповідних планах, проектах, програмах, залежно від масштабу проблеми та заходів щодо її вирішення.

Діюча система контролю за реалізацією заходів покликана відстежувати відповідність практичних дій та їх результатів плановим показникам (нормам), гарантувати попередження виникнення невідповідностей, своєчасне виявлення відхилень для забезпечення швидкого реагування, корегування, якщо ці відхилення істотно відрізняються від норм.

Оцінка ефективності управлінських рішень щодо забезпечення ЕЕБ передбачає визначення рівня досягнення встановлених норм або бажаного стану ЕЕБ.

Висновки. Таким чином, процес управління еколого-економічною безпекою підприємства – це сукупність послідовних етапів управлінської діяльності щодо забезпечення еколого-економічної безпеки підприємства, які дозволяють, по-перше, сформувати та підтримувати його стійкість як системи, а при необхідності – вносити корективи для виживання, а потім нарощення потенціалу стійкості підприємства в нових умовах.

Список літератури:

1. Чубукова О. Ю. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства / О. Ю. Чубукова, О. В. Ольшанська. – Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – №2. 2. Ліпкан В. А. Національна безпека України : [навчальний посібник] / В. А. Ліпкан. [2-е вид.]. – К. : КНТ, 2009. – 576 с. 3. Васильєв О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств [Текст] / О. В. Васильєв, В. І. Мейта // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 138-145. 4. Вергун А. М. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства / А. Вергун, Т. Нефедова, І. Тарасенко // Міжнародний научний журнал. – 2015. – № 2. 5. Черчик Л. М. Менеджмент якості навколишнього середовища / Л. М. Черчик // Економічні інновації : Збірник наукових праць. – 2016. – Випуск № 61. – С. 377–383.

References (transliterated)

1. Chubukova O. Yu. Adaptatsiya systemy upravlinnya ekonomichnoyi bezpeky pidpriyemstva. Elektronne naukove fakhove vydannya «Efektivna ekonomika», 2015. Print. 2. Lipkan V. A. Natsional'na bezpeka Ukrainy : [navchal'nyy posibnyk]. – K. : KNT, 2009. Print. 3. Vasylyev O. V. Formuvannya systemy upravlinnya ekonomichnoyi bezpekoyu promyslovykh pidpriyemstv [Tekst]. Ekonomichnyy analiz : zb. nauk. prats'. Ternopil' : Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2013 Print. 4. Verhun A. M. Osoblyvosti upravlinnya finansovo-ekonomichnoyi bezpekoyu pidpriyemstva. Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal. 2015. Print. 5. Cherchik L. M. Menedzhment yakosti navkolyshn'oho sere dovyscha. Ekonomichni innovatsiyi : Zbirnyk naukovykh prats'. 2016. Print.

Надійшла (received) 10.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Процес управління еколого-економічною безпекою підприємства / А. О. Черчик // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 28(1200) – С. 51-54. Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2519-4461

Процесс управления эколого-экономической безопасностью предприятия / А. О. Черчик // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 27(1200) – С. 51-54. Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2519-4461

The process of ecological and economic security of the enterprise / A. O. Cherchik // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". – 2016. – № 28(1200) – P. 51-54. Bibliogr.: 5. – ISSN 2519-4461

Відомість про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Черчик Артур Олегович – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, аспірант; тел.: (095) 7181288; e-mail: ar4i_92@mail.ru.

Черчик Артур Олегович – Восточноєвропейский национальный университет имени Леси Украинки, аспирант; тел.: (095) 7181288; e-mail: ar4i_92@mail.ru.

Cherchik Artur Olegovich – Lesya Ukrainka Eastern European National University, postgraduate; tel.: (095) 7181288; e-mail: ar4i_92@mail.ru.

УДК 339.137.2-047.44

Ю.С. ГЛУШАЧ

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕЙТИНГОВИХ СИСТЕМ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ТА АНАЛІЗ ЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У статті розглянуто рейтингові системи оцінки як ефективний інструмент для узагальнення важливих характеристик економічних і соціально-політичних аспектів життєдіяльності країни, що визначають її конкурентоспроможність і місце у глобальному просторі. Досліджено методологічні аспекти міжнародних рейтингів та методику розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності. Здійснено аналіз загального індексу конкурентоспроможності країн світу за 2014-2015 рр. та визначено позицію України в цьому рейтингу.

Ключові слова: міжнародні рейтинги, глобалізація, індекс конкурентоспроможності, рейтингування, рейтингові системи оцінки, інформаційний простір, конкурентні переваги

В статье рассмотрены рейтинговые системы оценки как эффективный инструмент для обобщения важных характеристик экономических и социально-политических аспектов жизнедеятельности страны, определяющие ее конкурентоспособность и место в глобальном пространстве. Исследованы методологические аспекты международных рейтингов и методика расчета индекса глобальной конкурентоспособности. Осуществлен анализ общего индекса конкурентоспособности стран мира за 2014-2015 гг. и определена позиция Украины в этом рейтинге.

Ключевые слова: международные рейтинги, глобализация, индекс конкурентоспособности, рейтингование, рейтинговые системы оценки, информационное пространство, конкурентные преимущества

The article deals with competitiveness ranking rating systems as an instrument for synthesis of important characteristic of economic and socio and political aspects of the country life, which determine its competitiveness and place in the global environment. Methodological aspects of international ratings as well as the method of calculating the index of global competitiveness (GCI) depending on the stage of economic development have been considered. The work has analysed the general index of competitiveness of countries for 2014-2015 and defined the position of Ukraine in this rating. Ukraine's weak points and its competitive advantages have been identified based on the study of the dynamics of 12 components which form the competitiveness ranking. Measuring rating system, prevailing in the international practice, is an effective instrument for assessing global image of any country while considering economical and socio and political aspects. It helps to define the essential factors of shaping rating, leadind to future identifying priority areas of state development strategy.

Key words: international ratings, general index of competitiveness, rating systems, weak points, competitive advantages.

Вступ. Для розвитку будь-якої країни в умовах глобалізації потрібна дієва система оцінки її іміджу, що формується не лише під впливом реальних подій, але й під впливом суб'єктивних суджень та образів, нав'язаних ззовні.

Складність адекватної оцінки для прийняття будь-якого управлінського рішення, як на рівні одного підприємця так і в масштабі держави, обумовлена необхідністю аналізувати з досить високою швидкістю значні обсяги інформації, хоч і попередньо систематизовані за допомогою відповідного програмного забезпечення. Тому, часто рішення приймаються на основі евристик, які породжують каскад помилок. В таких умовах рейтингування стає необхідним ринковим сигналом, який дозволяє приймати рішення не тільки в умовах асиметрії інформації, а й асиметрії знань.

Виклики сьогодення, в протиставі інформаційній недосконалості, спонукали міжнародну спільноту до створення різноманітних рейтингів, що визначають місце країни в глобалізаційному просторі, а її позиції в рейтингу або надають їй шанс для розвитку, або гальмують його, оскільки позиціонують країну як інвестиційно непривабливу. Методологія, що лежить в основі будь-якого рейтингу, не завжди досконала, тому не може об'єктивно віддзеркалювати певні сфери суспільного життя країни.

Все це й обумовлює актуальність дослідження, в рамках якого розглядаються різноманітні рейтингові системи, що використовують в якості інструменту для оцінки конкурентоспроможності та інших характеристик країни, розглядаються методика їх розрахунку та аналізуються результати

їх оцінок, зокрема для України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку національного господарства, економічного потенціалу та інноваційного розвитку економічних систем, що формують конкурентоспроможність країни, присвятили свої роботи багато відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: В. Гаєць, С. Єрохін, М. Єрмошенко, Г. Яловой, В. Шевчук, М. Портер, П. Друкер, Ф. Саймон, Р. Лукас, Р. Фатхудинов, П. Ромер, Дж. Стігліц та ін. Але виклики глобалізації, що спричиняють нестабільність зовнішніх та внутрішніх умов господарювання і ускладнені недосконалим ринком інформаційних послуг, потребують постійного відслідковування стану та тенденцій розвитку країн в світовому просторі з використанням систем рейтингування. Серед вітчизняних науковців в сфері рейтингування, що активно досліджують міжнародні рейтинги і інтерпретують їх результати, слід назвати Данілишина Б. та Веклича О. Дослідженнями позиціонування країн у світових рейтингах за основними критеріями відкритості та глобалізованості національних економік займаються О. Івашук і А. Арсененко. Політичний аспект міжнародних рейтингів України, як фактор впливу на національну безпеку, досліджував О. Гребінченко, який дійшов висновку про необхідність протидії негативним впливам міжнародних рейтингів і моніторингів на політичну систему країни. О. Згуровський в своїх роботах аналізував кількісні оцінки позитивних і негативних чинників глобалізації на країни. О. Щурко зосереджував увагу на світових стандартах, як зовнішнього чинника у конструюванні іміджу країн міжнародними рейтинговими агентствами.

Не зважаючи на певні недоліки рейтингової системи, що обумовлені вадами в методології, з одного боку, та певною незацікавленістю суб'єктів рейтингування у розкритті інформації і її прозорості – з іншого, не існує іншого подібного по ефективності інструменту для оцінки, який би міг замінити рейтинги. Тому розвиток та удосконалення системи рейтингування на основі детального вивчення методології міжнародних рейтингів та вироблення концепції змін, необхідних для корегування найгірших показників з метою підвищення конкурентоспроможності країни, потребує подальшого дослідження.

Метою дослідження є розгляд методологічних аспектів міжнародних рейтингових систем оцінки конкурентоспроможності країн та аналіз їх результатів.

Постановка проблеми. В умовах впливу світових глобалізаційних процесів на розвиток національних економік постає необхідність визначення можливостей інтеграції країни в міжнародний економічний простір.

Для адекватної оцінки таких можливостей поряд з математичними та статистичними методами аналізу, в якості міжнародних індикаторів все частіше використовуються ранжування країн світу на основі індексів, які оцінюють конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства, бізнес-клімат, рівень економічної свободи, якість і ефективність державного управління, ступінь глобалізації економіки, рівень розвитку людського потенціалу, потенціал зовнішніх запозичень, рівень корумпованості суспільства та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки рівня конкурентоспроможності країни використовують світові індекси, розроблені Інститутом стратегій і конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), Всесвітнім економічним форумом (WEF) у Давосі (Швейцарія) і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія).

У Гарвардському університеті вивчається конкурентоспроможність з точки зору корпоративного розвитку, а два швейцарські центри переводять дослідження в більш широкий масштаб – розраховуючи рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів.

Кожен центр використовує свою методологію дослідження та критерії оцінки конкурентоспроможності.

Традиційно WEF готує два щорічні рейтинги: перший заснований на базі індексу конкурентоспроможності для зростання (Growth Competitiveness Index, GCI), запропонованого Дж.Саше, другий – на базі індексу конкурентоспроможності для бізнесу (Business competitiveness Index, BCI), визначеного М.Портером.

Обидва індекси формуються на основі результатів спеціального опитування керівників, яке

щорічно проводиться WEF, а також на основі статистичних даних.

Індекс конкурентоспроможності для зростання використовується для оцінки можливостей економіки в досягненні стабільного економічного розвитку в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Фактори, що формують індекс об'єднуються в три групи: якість макроекономічного середовища, ефективність громадських інститутів і технологічний рівень.

Індекс конкурентоспроможності для бізнесу оцінює макроекономічні чинники, що визначають поточний рівень продуктивності національної економіки. Для формування даного індексу використовується кілька десятків факторів, одна частина яких оцінює якість стратегій і ефективність діяльності компаній, друга частина використовується для оцінки якості національного бізнес клімату.

Основним засобом узагальненої оцінки конкурентоспроможності країн є **індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)**, запропонований у 2004р. для Всесвітнього економічного форуму професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіна (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University). Як запевняють представники WEF, GCI постійно вдосконалюється на підставі тестування та консультацій з провідними експертами. Індекс глобальної конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян, що в першу чергу залежить від того, наскільки ефективно країна використовує ресурси, якими володіє.

GCI розраховується за 12 основними критеріями, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку: “Якість інститутів”, “Інфраструктура”, “Макроекономічна стабільність”, “Здоров'я та початкова освіта”, “Вища освіта і професійна підготовка”, “Ефективність ринку товарів і послуг”, “Ефективність ринку праці”, “Розвиненість фінансового ринку”, “Технологічний рівень”, “Розмір внутрішнього ринку”, “Конкурентоспроможність компаній” і “Інноваційний потенціал” [1].

Методика розрахунку GCI на основі 12 складових, враховує етапи економічного розвитку, тобто більша питома вага надається тим складовим, які відносно важливіші для поточної стадії економічного розвитку країни. Тому, незважаючи на конкретне значення 12 складових в індексі глобальної конкурентоспроможності, відносна важливість кожної з них залежить від того, на якому етапі перебуває країна. Величина GCI для країн, які перебувають на першій стадії розвитку, оскільки зростання їх економік залежить від базових факторів конкурентоспроможності (забезпеченості ресурсами — переважно некваліфікованою робочою силою і корисними копалинами), в першу чергу враховує рівень стабільного фінансування державних і приватних інститутів (1-а складова), рівень розвинутої інфраструктури (2-а складова), макроекономічної стабільності (3-я складова), а також стан здоров'я

робочої сили із принаймні базовою освітою (4-а складова).

З підвищенням конкурентоспроможності країн спостерігається подальше економічне їх зростання і, одночасно, збільшення продуктивності праці та заробітної плати. На цій стадії економічне зростання залежить від ефективності виробничих процесів, яка обумовлена якістю вищої освіти й професійної підготовки (5-а складова), ефективним ринком товарів та послуг (6-а складова), належним рівнем функціонування ринку праці (7-а складова), розвиненістю фінансового ринку (8-а складова), здатністю використовувати наявні технології (9-а складова), обсягами внутрішнього та зовнішнього ринків (10-а складова).

З переходом до інноваційного етапу розвитку економіки, оцінка конкурентоспроможності країни залежить від здатності підтримувати високий рівень життя, що можливо за умови використання новітніх технологій (12-а складова) та за рахунок високорозвинених процесів або бізнес-моделей (11-а складова).

Для врахування етапів економічного розвитку, складові згруповані у три субіндекси, кожен з яких є найважливішим на певній стадії розвитку економіки. Субіндекс «базові вимоги» об'єднує складові, що мають визначальне значення для країн на факторній стадії. Субіндекс «підсилювачі ефективності» включає ті складові, які є критичними для країн на етапі становлення ефективної економіки, а субіндекс «фактори розвитку та інноваційного потенціалу» охоплює ті складові, що є критичними для інноваційно-орієнтованих країн.

Вагові долі для кожного субіндексу на кожному етапі розвитку різні і визначаються шляхом побудови регресій залежності темпів зростання ВВП на душу населення від результату по кожному субіндексу за минулі роки. Отримані таким чином різні коефіцієнти для кожного етапу розвитку економіки та узагальнені до цілих значень, представляють собою показники ваг, представлені в табл. 1 [2].

Визначення стадій розвитку економіки залежать від двох критеріїв:

- від рівня ВВП на душу населення із врахуванням ринкового курсу валют (прийнятий замість показника «заробітна плата» в умовах відсутності міжнародних даних щодо його розміру в різних країнах. Використані порогові значення діапазонів також показані у табл. 1.

- від частки корисних копалин у загальному експорті країни (як середнє значення впродовж п'яти років) – критерій, характерний для багатих країн, добробут яких залежить від видобутку ресурсів. Країна вважається переважно факторно-орієнтованою за умови, що частка корисних копалин у загальному експорті перевищує 70%.

Таблиця 1 - Ваги та порогові значення для стадій розвитку

	Стадія-факторної орієнтованості (1)	Перехід від першої до другої стадії	Стадія доорієнтованості на ефективність	Перехід від другої до третьої стадії	Стадія(орієнтованості на інновації) (3)
ВВП на душу населення*, дол. США, порогові значення**	< 2000	2000-2999	3000-8999	9000-17000	>17000
Вага субіндексу «Базові вимоги», %	60	40-60	40	20-40	20
Вага субіндексу «Підсилювачі ефективності», %	35	35-50	50	50	50
Вага субіндексу «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу», %	5	5-10	10	10-30	30

*Для економік із суттєвою залежністю від мінеральних ресурсів ВВП на душу населення не є єдиним критерієм для визначення стадії розвитку.

** У діапазонах ваг субіндексів існує зв'язок між значенням ВВП на душу населення і субіндексами. Наприклад, для країни з ВВП на душу населення у 2999 дол. США вага субіндексу «Базові вимоги» складає 40%.

Країни, економіка яких знаходиться на проміжній між будь-якими з цих трьох стадій, вважаються країнами з «перехідною економікою». В процесі розвитку таких країн порогові значення критеріїв розвитку поступово змінюються, в наслідок чого змінюється і питома вага складових субіндексів конкурентоспроможності, тому пріоритетними стають сфери, що мають більшу вагу у конкурентоспроможності країни. Така методика розрахунку показника індексу глобальної конкурентоспроможності виступає стимулюючим фактором економічного розвитку, оскільки в розрахунку індексу за такою методикою передбачений коефіцієнт, що знижує рейтинг країни за умови невідповідності її до наступного етапу [2].

Дані методики розрахунку показників конкурентоспроможності передбачають визначення місця країни в загальному рейтингу конкурентоспроможності (табл. 2).

За результатами звіту WEF 2015 року рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2014-2015 рр. очолила Швейцарія (табл.2), яка займає перше місце вже шостий рік поспіль. Друге місце, як і в минулому році, займає Сингапур. Сполучені Штати Америки поліпшили свій рейтинг з 5 до 3 місця і продовжують залишатися світовим лідером у забезпеченні інноваційних продуктів та послуг. Четверте місце займає Фінляндія, п'яте - Німеччина. Також в десятці

лідерів рейтингу: Японія (6 місце), Гонконг (7), Нідерланди (8), Великобританія (9) та Швеція (10) [1].

Таблиця 2 - Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2014-2015рр. [1]

Країна	2014-2015 рр.		2013-2014 рр.	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Зміна позиції
Швейцарія	1	5,60	1	0
Сінгапур	2	5,6	2	0
Сполучені Штати Америки	3	5,5	5	+2
Фінляндія	4	5,5	3	-1
Німеччина	5	5,5	4	-1
Японія	6	5,5	9	+3
Гонконг	7	5,5	7	0
Нідерланди	8	5,5	8	0
Великобританія	9	5,4	10	+1
Швеція	10	5,4	6	-4
Республіка Корея	26	5	25	-1
Кітай	28	4,9	29	+1
Індія	71	4,2		
Російська федерація	53	4,4	64	+11
Україна	76	4,1	84	- 8
Хорватія	77	4,1	75	-2
Гвінея	144	2,8	147	+3

Україна, попри зростання порівняно з минулим роком в рейтингу глобальної конкурентоспроможності на 8 позицій (76 місце), все ж таки не вийшла на докризовий рівень (падіння України в цьому рейтингу минулого року складало 11 позицій). Близькими за рівнем конкурентоспроможності до України стали Словачка (75) та Хорватія (77). А серед колишніх радянських республік кращими в рейтингу стали Естонія (29), Азербайджан (39), Казахстан (50) та Росія (53). Рейтинги останніх трьох країн значною мірою обумовлені наявністю природних запасів - важливого критерія для факторно-орієнтованих економік. Із сусідніх з нами країн найвищий рейтинг у Польщі (43). Туреччина займає 45 позицію, Румунія- 59-ту, а Угорщина- 60-ту. На останніх позиціях рейтингу знаходяться Ємен, Чад і Гвінея [3].

Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності представлена на рис.1.

В табл.3 представлена кожна з 12 складових позицій в рейтингу глобальної конкурентоспроможності України за 2014-2015 рр.

Найбільш складними факторами для ведення бізнесу, на думку експертів, є корупція, політична нестабільність та доступ до фінансування.

Порівняно високі результати рейтингу Україна має по групі показників, що характеризують інноваційний розвиток: висока здатність до інновацій (37 місце), якість науково-дослідних установ (68 місце), наявність вчених та інженерів (53 місце) [5].



Рис. 1 - Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2015 році [4]

Таблиця 3 - Складові індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2014-2015 рр.[4]

Складові індексу глобальної конкурентоспроможності	Позиція в рейтингу	Зміна позиції порівняно з попереднім роком
1.Якість інститутів	130	+7
2.Інфраструктура	68	0
3.Макроекономічна стабільність	105	+2
4.Здоров'я та початкова освіта	43	+19
5.Вища освіта і професійна підготовка	40	+3
6.Ефективність ринку товарів і послуг	112	+12
7.Ефективність ринку праці	80	+4
8.Розвиненість фінансового ринку	107	+10
9.Технологічний рівень	92	-2
10.Розмір ринку	37	0
11.Складність ведення бізнесу	99	-2
12.Інноваційний потенціал	81	+12

Наведені дані щодо результатів рейтингу за певними позиціями показують важливість зазначених чинників у подальшому реформуванні економіки України з метою підвищення її конкурентоспроможності.

Найбільш суттєвими проблемами для ведення бізнесу в Україні, за даними обстеження в рамках дослідження глобальної конкурентоспроможності, респондентами були названі наступні (%): політична

нестабільність (15,6); корупція (13,9); ускладнений доступ до фінансування (10,8); податкове регулювання (9,6); нестабільність уряду (9,5); неефективність державного управління (8,8); інфляція (8,8) та податкове навантаження (8,4) [6].

Про системність і глибинний характер означених проблем свідчать і інші міжнародні рейтинги, учасниками яких є Україна. Наприклад, в *Індексі економічної свободи-2015* за рік позиції нашої держави погіршилися на 7 пунктів (162 місце із 178 країн із зазначенням індексу 46,8%), а порівняно з 2009 роком - на 10 пунктів (152 місце з індексом 48,8%)

Динаміка цього показника за останнє 10-річчя показана на рис.2

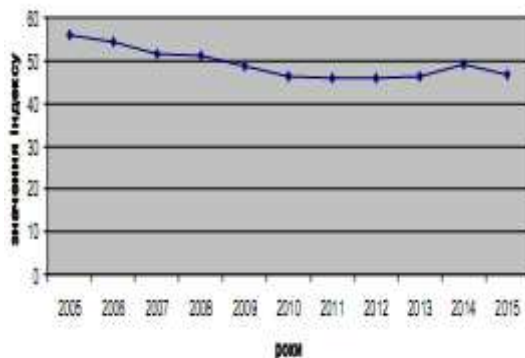


Рис.2 - Індекс економічної свободи в Україні протягом 2005-2015 рр.[4].

А за такими критеріями, як свобода права власності, інвестиційна свобода та свобода державних витрат, Україна є одним з найбільших аутсайдерів і, відповідно до класифікації, стала країною з «невільною економікою».

Поряд з Україною, у цьому переліку ще 25 країн, у тому числі і такі пострадянські країни, як Білорусь, Узбекистан, Туркменістан. Серед країн з вільною економікою: Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія і Швейцарія, що мають за цим показником більше 80 балів.

В *Індексі сприйняття корупції* CPI за результатами 2015 року Україна посіла 130 місце серед 168 країн світу, піднявшись лише на 1 бал порівняно з 2014 роком, що характеризує відсутність ефективних змін у боротьбі з корупцією.

У *рейтингу Doing Business*, за яким щорічно оцінюється легкість здійснення підприємницької діяльності з урахуванням 11 індикаторів, Україна, порівняно з попереднім роком, дещо покращила свою позицію (на 4 пункти), посівши 83 місце серед 189 країн світу (табл.4)

Оцінка інноваційного потенціалу, що здійснюється за *глобальним інноваційним індексом* (враховує 79 показників), складеним Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, корнелльським університетом та міжнародною бізнес-школою Insead, Україна у 2015 році посіла 64 місце серед 141 країни світу. Найбільш високі позиції вона має за такими показниками, як людський капітал та дослідження (11

позиція), працівники розумової праці (13 позиція), бізнес – середовище (30 позиція), нематеріальні активи (30 позиція) та освіта (33 позиція). Ці рейтинги доводять, що Україна має високий інноваційний потенціал, який недостатньо використовується [7].

Таблиця 4 - Позиція України за індикаторами рейтингу Doing Business [7].

Індикатори ведення бізнесу	DB-2016 рейтинг	DB-2015 рейтинг	Зміни у рейтингу
Реєстрація підприємств	30	70	+40
Отримання дозволів на будівництво	140	139	-1
Підключення до системи електропостачання	137	138	+1
Реєстрація власності	61	64	+3
Отримання кредитів	19	17	-2
Захист міноритарних інвесторів	88	87	-1
Оподаткування	107	107	-1
Міжнародна торгівля	109	109	Без змін
Виконання контрактів	98	98	Без змін
Вирішення неплатоспроможності	141	141	Без змін

Ще одним інтегральним показником в системі міжнародних рейтингів є *Індекс людського розвитку*, що розраховується щороку Організацією Об'єднаних Націй для оцінки основних характеристик людського потенціалу: рівня життя, грамотності, освіченості і довголіття. У цьому рейтингу, завдяки високому рівню освіти населення, Україна посідає 83 місце серед 187 країн світу і належить до країн з високим людським розвитком.

Висновки. 1. Аналіз рейтингу глобальної конкурентоспроможності показав, що не зважаючи на негативний вплив світової фінансово-економічної кризи, в 10-ці лідерів, як і минулого року, залишаються Швейцарія, Швеція, Німеччина, Японія, Нідерланди, Сінгапур, США, Канада, Фінляндія і Данія, що позиціонує їх як країни з привабливим інвестиційним і бізнес кліматом.

2. Результати оцінки України в системі міжнародних рейтингів, свідчать про її економічну, політичну та соціальну нестабільність, а дії влади щодо подолання цих явищ не є ефективними.

3. Порівняно з іншими країнами найгірші результати Україна демонструє за показниками, пов'язаними з макроекономічними умовами, державними інститутами, ефективністю товарних та фінансових ринків. Це суттєво впливає на конкурентоспроможність та шкодить розвитку підприємницької діяльності.

4. Методологія, що лежить в основі будь-якого рейтингу, не завжди досконала, тому не може об'єктивно віддзеркалювати певні сфери суспільного

життя країни. Так індекси, що формуються на базі опитування часто відображають певні очікування, а зміни в методологіях впливають на об'єктивність рейтингової оцінки, оскільки порушується принцип послідовності і інформація стає не співставна у часі. Внаслідок, просування країни в рейтингах часто відбувається під впливом суб'єктивних оцінок (завдяки високим очікуванням) та змін в методології. Так, Україна у рейтингу Doing Business-2016 просунулася за рахунок зміни методології, а не завдяки ефективному державному управлінню або проведенню реформ.

Саме тому, в методологічних питаннях формування рейтингових систем оцінювання потрібно дотримуватися певних принципів: по-перше, для об'єктивної оцінки економічної ситуації з метою прийняття певного державного рішення треба віддавати перевагу тим індексам, що формують уявлення щодо певних аспектів життя країни за кількістю процесів або документів, що їх стосуються, а не тим, що формуються на базі опитування і під впливом певних очікувань, а по-друге, не міняти методологію визначення рейтингової оцінки або передбачити механізми для нівелювання впливу таких змін на об'єктивність отриманих результатів.

Список літератури.

1. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014-2015 [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>
2. Антоненко К.В. Аналіз конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / К.В.Антоненко, Н.О.Паксіотова / Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць: Випуск 38. –К.: НАУ, 2014.-С.20-26.
- 3.Україна піднялася на 76-те місце в світовому рейтингу конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. Офіційний сайт газети «Європейська правда».- Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2014/09/3/7025625/>

4. Штулер І.Ю. Позиції України у світових рейтингах конкурентоспроможності та економічної свободи протягом 2005-2015 років /І.Ю. Штулер / Науковий вісник Ужгородського національного університету. №5.- 2015. - С. 214-217
5. Ільїн В.Ю. Аналіз рейтингу конкурентоспроможності України / В.Ю.Ільїн / [Електронний ресурс] режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_1_2014_11_25/analiz_rejtingu_konkurentospromozhnosti_ukrajini/67-1-0-1047
6. Ільїн В.Ю. Глобалізація та вплив на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору економіки України:[монографія]/В.Ю..Ільїн.- Луганськ: Вид-во «Ноулідж»,2014.-436с.
7. Боці А.Україна у світових рейтингах (2015)[Текст]/ Вісник. Право знати все про податки і збори.- Київ: Укрполіграфмедіа,2015. - №45 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160>.

References (transliterated)

1. Vsemirnyy ekonomicheskij forum: reiting globalnoy konkurentnosposobnosti 2014-2015 – [electronnyy resurs]. – Rezym dostupu: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>
2. Antonenko K.V. Analiz konkurentnospromozhnosti krain na miznarodnomu rivni/ K.V. Antonenko, N.O. Paksiutova / Problemy pidvischenia efektyvnosti infrastrucury: zbirnik naukovykh prats: Vypusk 38. – Kiev. : NAU, 2014. – P. 20-26.
3. Ukraina pidnyalasja na 76-te mistce v svitovomu reitingu konkurentnosposobnosti – [electronnyy resurs]. – Rezym dostupu: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2014/09/3/7025625/>
4. Shtuler I.U. Pozitsii Ukrainy u svitovyh reitingah konkurentnosposobnosti ta ekonomichnoi svobody protyagom 2005-2015 rokiv / I.U. Shtuler / Naukovy Visnyk Uzgorodskogo Natsionalnogo Universitetu. –No 5. – 2015. – P. 214-217.
5. Iliin V.U. Analiz reitingu konkurentnosposobnosti Ukrainy / V. U. Iliin. – [electronnyy resurs]. – Rezym dostupu: http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_1_2014_11_25/analiz_rejtingu_konkurentospromozhnosti_ukrajini/67-1-0-1047
6. Iliin V.U. Globalizatsiya ta vplyv na konkurentnozdatnist pidpriemstv agrarnogo sektoru ekonomiky Ukrainy : [monografiya] / V. U. Iliin. – Lugansk. – Lugansk : Vyd-vo “Knowledge”, 2014. – 436 p.
7. Bochi A. Ukraina u svitovyh reitingah / Visnyk. Pravo Znaty vse pro podatky i zbory. – K. : Ukrpoligrafmedia, 2015. – No 45. – [electronnyy resurs]. – Rezym dostupu: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160>

Надійшла (received) 12.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Методологічні аспекти рейтингових систем оцінки конкурентоспроможності країн та аналіз їх результатів / Ю.С. Глушач // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 55-60. Бібліогр.: 7 назв. – ISSN 2519-4461

Методологические аспекты рейтинговых систем оценки конкурентоспособности стран и анализ их результатов / Ю.С. Глушач // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 55-60. Библиогр.: 7 назв. – ISSN 2519-4461

Methodological Aspects of Competitiveness Ranking Rating Systems and Analysis of Their Results / U.S.Glushach // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 55-60. Bibliogr.: 7. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Глушач Юлія Станіславівна-Харківський національний Університет імені В.Н. Каразіна, старший викладач кафедри статистики, обліку та аудиту, тел : (067) 571-06-80, e-mail: 4gu@mail.ru.

Глушач Юлія Станіславівна– Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина, старший преподаватель кафедры статистики, учета и аудита, тел : (067) 571-06-80, e-mail: 4gu@mail.ru.

Glushach of Uliya Stanislav - Kharkov national university of the name of V.N.Karazina, senior teacher of department of statistics, account and audit, tel : (067) 571-06-80, e-mail: 4gu@mail.ru.

УДК 339.543

В. О. МАТРОСОВА**ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Досліджено основні елементи митної справи та шляхи її адаптації до світової системи товарообігу. Проаналізований зв'язок міжнародного та національного рівнів митного регулювання, імплементації міжнародних норм на національному рівні. Визначені основні шляхи адміністративного та нормативно-правового ребілдингу у контексті інтеграційних процесів, першочергові завдання перебудови митного регулювання в Україні.

Ключові слова: митне регулювання, інтеграція, глобалізація, світова система торгівлі.

Исследованы основные элементы таможенного дела и пути ее адаптации к мировой системе товарооборота. Проанализирована связь международного и национального уровней таможенного регулирования, имплементации международных норм на национальном уровне. Определены основные пути административного и нормативно-правового ребилдинга в контексте интеграционных процессов, первоочередные задания перестройки таможенного регулирования в Украине.

Ключевые слова: таможенное регулирование, интеграция, глобализация, мировая система торговли.

Ukraine on the modern stage is on the initial stage of integration process of trade creation with the obvious signs of peripheralness, raw material orientation of export and imported dependence of hi-tech products and prepared commodities. Ukraine is maximally open to the collaboration, however there is sufficiently a far of factors of inhibition of development of integration processes toward trade - diverting customs union.

Usage of politics of maximal custom collections exceptionally of fiscal character is not now the protectionism instrument of defence of internal producer. Adaptation of the custom system of Ukraine to the terms of liberalization of world trade is one of the basic economic pre-conditions of successful integration steps in our country. Implementation of international norms at national level determines in a certain measure efficiency of the system of the custom adjusting and future of country from the point of view of its authority on foreign markets.

The basic elements of custom business and ways of the adaptation to the world system of commodity turnover are investigational. Connection of international and national levels of the custom adjusting was analysed, implementation of international norms to the national level. Basic ways of administrative and normatively-legal rebuilding in the context of integration processes were define, near-term tasks of alteration of the custom adjusting in Ukraine.

Keywords: custom adjusting, integration, globalization, world system of trade.

Вступ. Україна на сучасному етапі знаходиться на початковій стадії інтеграційного процесу tradecreation із явними ознаками периферійності, сировинної орієнтації експорту та імпоротної залежності високотехнологічної продукції та готових товарів. Україна максимально відкрита до співпраці, проте є доволі значна кількість факторів стримування розвитку інтеграційних процесів у бік trade-diverting customs union. Фінансова, політична та адміністративна криза в Україні перманентно заглублюється, що призводить до подальшого скорочення виробництва, торгівлі та надходжень до бюджету. Використання політики максимальних митних зборів виключно фіскального характеру не є на даний момент протекціоністським інструментом захисту внутрішнього виробника, оскільки національний виробник за багатьох інших умов не має змоги конкурувати на глобальному ринку. Вирішальним інструментом оновлення економіки залишається класичний попит на інвестиції при наявності позитивного інвестиційного клімату та сприятливої середовища.

Проблемам митного регулювання, формування митної політики в умовах глобалізації присвячена велика кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців С. Барамзин, В. Ващенко, А. Войцешук, О. Гребельник, А. Грейнджер, В. Демченко, Д. Приймаченко, К. Сандровський, П. Сетх, Дж. Сокол, І. Тимошенко, С. Терещенко, А. Шейко, П. Кругмана, М. Дудченко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Мокій, А. Поручник, В. Рокоча, Ф. Рут, Є. Савельєва, А. Філіпенко, О. Шниркова, О. Білорус, І. Бураковський,

В. Вергун, Я. Жаліло, А. Задоя, А. Мокій, В. Копійки, А. Кредісова, Ю. Макогон, Ю. Пахомова, С. Перепьолкіна, А. Поліщука, А. Румянцева, А. Філіпенко, В. Ченцова, О. Шниркова, А. Яценко, В. Андрійчука, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, О. Гребельника, І. Дюмулена, О. Кіресєва, А. Кредісова, В. Новицького, М. Портера, В. Пятницького, В. Холопова.

Основна частина. Сучасна система економічних відносин базується на стійкій тенденції до створення глобального ринку на єдиних засадах господарювання, спрощеній системі фінансового забезпечення та застосуванні універсальних монетарних інструментів впливу на фінансові засоби. Міжнародна інтеграція саме полягає у запровадженні єдиних принципів і стандартів інтернаціонального характеру із збереженням національних традицій та інтересів, запроваджених на міждержавному рівні вищих міжнародних авторитетних інституцій з ціллю створення єдиного економічного простору.

Митний союз – це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Основні засади зовнішньоекономічної стратегії України:

- відновлення українського виробництва та підвищення конкурентоздатності українських товарів;

- загальна модернізація української економіки;
- подолання фінансової кризи та відновлення фінансової стійкості на макро- та мікрорівнях;
- створення сприятливих умов для інвестування в українську економіку за умови подолання пострадянських кризових та гальмівних рудиментів, перегляду системи адміністрування та оподаткування бізнесу;
- стабілізація української ніші виробництва товарів, робіт та послуг в системі міжнародного розподілу праці;
- міжнародна експансія, розширення ринків збуту та закріплення авторитетності знаку «made in Ukraine»;
- раціоналізація імпорту та імпортозаміщення національними товарами;

- розвиток експортного потенціалу України, розширення пропозиції експорту, відновлення попиту на український імпорту;
- вихід на стійку тенденцію економічного зростання та підвищення життя населення України до рівня західноєвропейських стандартів.

Адаптація митної системи України до умов лібералізації світової торгівлі є одною із основних економічних передумов успішних інтеграційних кроків нашої країни. Мають бути вдосконалені загальні норми та принципи митної системи, відбулися злиття з єдиною системою товарообігу та процесу митного регулювання. Існують 2 основні рівні митного регулювання в світі: міжнародний та національний. Країни-члени глобального ринку та представники інтеграційних об'єднань та митних союзів повністю адаптовані до міжнародних правил торгівлі та розподілу праці. Україна знаходиться на етапі імплементації міжнародних норм на національному рівні (рис. 1)

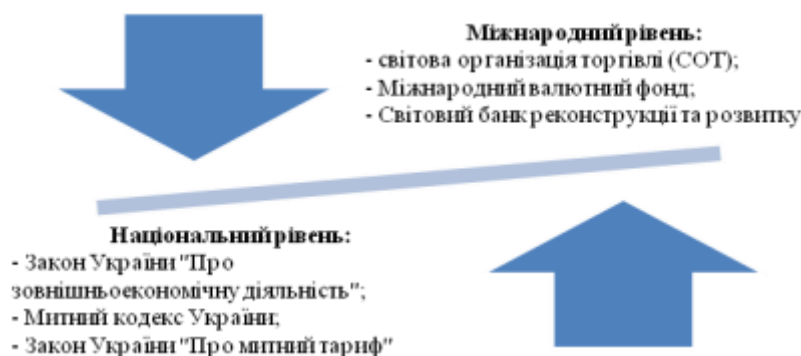


Рис. 1 – Рівні митного регулювання

Імплементація міжнародних норм на національному рівні визначає в певній мірі ефективність системи митного регулювання та майбутнє країни з точки зору її авторитету на зовнішніх ринках, започаткованих політичних та економічних зв'язків. Досконалий адміністративний механізм, правові норми наближені до світових стандартів, модернізація та автоматизація системи митного контролю надасть змогу перейти до єдиних світових правил обслуговування товарообігу на кордонах та приєднатися до міжнародної конвенції із гармонізації та спрощення митних процедур [1].

Митне регулювання згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» – це

регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України [2].

Митне регулювання має певний зміст, принципи та стадії здійснення даного виду державної діяльності, що в значній мірі впливає на характер міжнародних відносин та зовнішньоекономічної діяльності країни. Дотримання основних елементів даної справи посилює участь країни у міжнародній кооперації та надає можливість підвищувати національні конкурентні переваги в рамках міжнародної спеціалізації (рис. 2).

Зміст	Принципи	Етапи
• встановлення та справляння митних платежів • митна статистика, боротьба із контрабандою • оформлення, класифікація і кодування товарів • декларування імпорту та експорту • забезпечення державної безпеки та суверенитету	• привілей національних митних органів та юрисдикції • єдиний порядок переміщення товарів, єдині права та інтереси суб'єктів господарювання • спрощення законних переміщень • законність, прозорість та взаємна відповідальність	• оформлення митної документації • митний огляд, перевірка відповідності фактажу та документації • сплата визначеного мита

Рис. 2 – Основні елементи митної справи

Нормативно-правова база української митної справи повністю охоплює визначені елементи митного регулювання. Митний контроль здійснюється у відповідності до правил, встановлених українським законодавством щодо переміщення товарів, декларування та сплати мита (рис. 3).

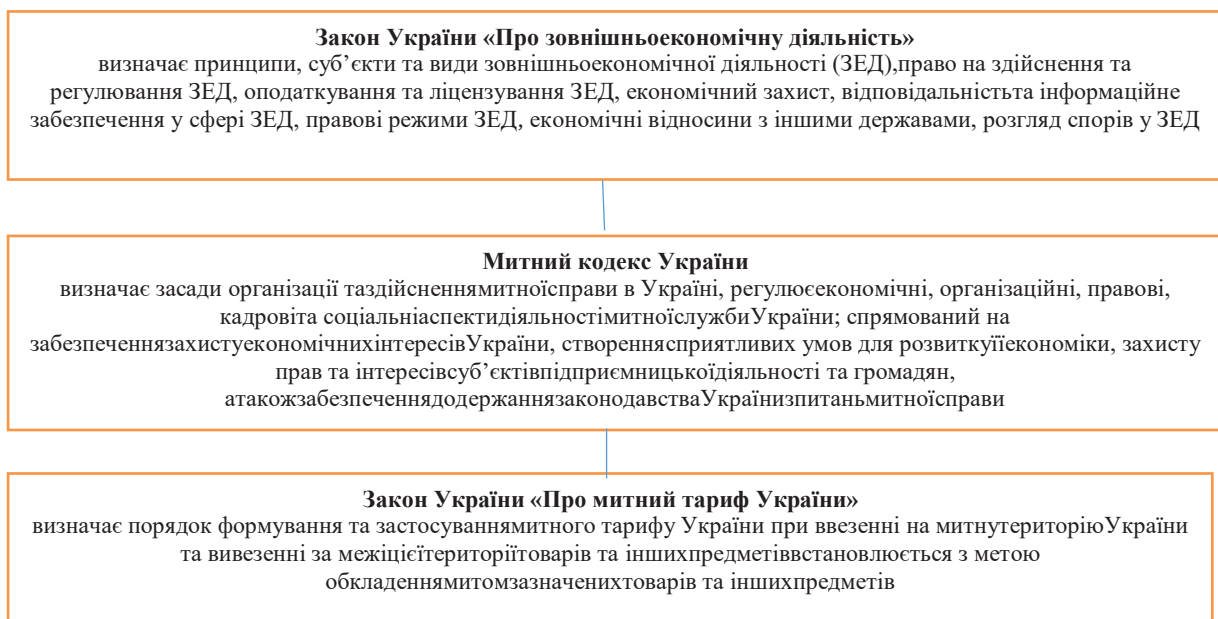


Рис. 3 – Відповідність української нормативно-правової бази митного регулювання основним елементам митної справи

Висновки. Зовнішні ознаки української системи митного регулювання співпадають із основним змістом, принципами та етапами митної справи. Проте є значні недоліки української системи, які криються в сутнісній складовій: нечіткість законодавчих постулатів, які призводять до зловживань, корупції, вибірковості, суб'єктивності, фіскальний перевазі митного регулювання. Повна імплементація українського митного законодавства складається із доопрацювання національного законодавства згідно із принципами СОТ, ЄС та глобальної системи товарообігу, що надасть можливість розширення

співпраці на арені світової торгівлі, посилить довіру до української економіки, забезпечить підтримку світових економічних організацій. Доцільним є дослідження досвіду країн, які нещодавно приєдналися до світової системи торгівлі і успішно долають шлях адміністративного та нормативно-правового ребілдингу у контексті інтеграційних процесів. Першочерговими завданнями перебудови митного регулювання є:

- введення системи єдиного вікна та єдиного місця для оформлення експорту, імпорту та транзиту;

- спростити та автоматизувати порядок оформлення, що має призвести до скорочення часу проходження митниці, об'єктивного і неупередженого огляду;

- ввести систему електронного документообігу на території митниці та до обліку загальноекономічних операцій;

- об'єднати систему національної електронної інформації, європейської та світової; увійти у міжнародні системи баз;

- заміна контрольних та фіскальних функцій митної справи на регуляторні та правозахисні;

- забезпечити довготерміновий і передбачуваний характер економічної політики;

- лібералізувати умови пересування капіталів і товарів;

- забезпечити умови виробництва і торгівлі, які відповідали б світовим стандартам, і тверді правові гарантії захисту права власності;

- сформувати ефективні форми взаємодії місцевих органів державної виконавчої влади, органів місцевого і регіонального самоврядування та органу господарського розвитку й управління митницями на засадах обопільної зацікавленості в досягненні високих соціально-економічних результатів діяльності.

Список літератури

1. Дяченко Т. О. Особливості митно-тарифного регулювання України /Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. Випуск 125 (частина I). / К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2015. – 116 с. – с. 128-136.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

References (transliterated)

1. Dyachenko T. O. Osoblivostim itno-tarifnogoreguluvannya Ukraini [Features of the custom-tariff adjusting of Ukraine] /Aktualniproblemmizhnarodnihvidnosin[Issues of the day of international relations];Zbimiknaukovihprac [collection of scientific works]. Issue 125 (part 1). /KievNationalUniversityim. TarasShevchenko, InstituteofForiengRelations, 2015. – 116 p. – p. 128-136.
2. Pro zovnishnyu diyalnist [About foreign economic activity] : Zakon Ukraini [Law of Ukraine] 16.04.1991 № 959–XII [Electronic resource]. - Access mode:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

Надійшла (received) 13.05.2016

Бібліографічні описи /Библиографические описания /Bibliographic descriptions

Імплементація митного законодавства України в контексті євроінтеграційних процесів / В. О. Матросова // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 61-64. Бібліогр.: 2 назв. – ISSN 2519-4461

Имплементация таможенного законодательства Украины в контексте евроинтеграционных процессов / В. А. Матросова // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 61-64. Библиогр.: 2 назв. – ISSN 2519-4461

Using the statistical analysis methods in the processing of survey data of population /V. O. Matrosova// Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 61-64. Bibliogr.: 2. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів /Сведения об авторах /About the Authors

Матросова Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом, м. Харків; тел: (067)771-72-53; e-mail: vm4323@gmail.com

Матросова Виктория Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел: (067)771-72-53; e-mail: vm4323@gmail.com

Matrosova Victoria Olexandrivna - Candidate of Technical Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Organization of production and management of personnel;tel: (067)771-72-53; e-mail: vm4323@gmail.com

УДК 657.6

Т.Л. СЛЮНИНА, Н.С. ЧЕРКАШИНА

**ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ПОЛОЖЕНИЙ ДИРЕКТИВЫ ЕС В СФЕРЕ АУДИТА В УКРАИНЕ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Ратифікація Україною угоди про Асоціацію з ЄС визначила необхідність переходу країни на високі стандарти якості аудиторських послуг, приведення нормативно-законодавчої бази з регулювання аудиту у відповідність європейським директивним вимогам. У зв'язку з тим, що безперервне удосконалення механізмів функціонування аудиторського ринку є пріоритетним напрямком сучасної державної політики України, то важливість аналізу реального стану, а також визначення перспектив його законодавчо-правового регулювання на базі положень європейських директив визначають актуальність даного дослідження. У цій роботі за допомогою методу економічного аналізу висвітлені та були розглянуті основні положення ЄС у сфері незалежного аудиту, та зроблений висновок про необхідність удосконалення згідно з останніми аудиторського ринку України.

Ключові слова: аудит, ратифікація, імплементація, фінансова звітність.

Ратификация Украиной соглашения об Ассоциации с ЕС определила необходимость перехода страны на высокие стандарты качества аудиторских услуг, приведения нормативно-законодательной базы по регулированию аудита в соответствие европейским директивным требованиям. В связи с тем, что непрерывное совершенствование механизмов функционирования аудиторского рынка является приоритетным направлением современной государственной политики Украины, то важность анализа реального состояния, а также определения перспектив его законодательно-правового регулирования на базе положений европейских директив определяют актуальность данного исследования. В данной работе при помощи метода экономического анализа освещены и рассмотрены основные положения директив ЕС в сфере независимого аудита, и сделан вывод о необходимости совершенствования в соответствии с последними аудиторского рынка Украины.

Ключевые слова: аудит, ратификация, имплементация, финансовая отчетность.

The fact that Ukraine has ratified an Association Agreement with the EU lead to the necessity to move the country to the highest standards of audit services quality, to bring regulatory and legal framework for the audit regulation in compliance with the European directive requirements. Due the fact that the continuous improvement of mechanisms of functioning of the audit market is a priority of the state policy of Ukraine today, the importance of the analysis of the real state, as well as determining the prospects of its legislative and regulatory provisions on the basis of European directives determine the relevance of the study. In the present work using the method of economic analysis the main provisions of the EU directives in the field of an independent audit have been considered and highlighted, and it was concluded, that there is a need to improve the audit market of Ukraine according to the last ones`.

Keywords: audit, ratification, implementation, financial accounting.

Постановка проблеми. Современные процессы интеграции Украины в европейское экономическое пространство формируют ряд определенных требований к совершенствованию деятельности национальных экономических субъектов и финансовых институтов. Актуально это и для существующего в Украине рынка аудиторских услуг, не являющегося достаточно эффективным и испытывающего на данный момент ряд проблем для дальнейшего развития.

Анализ последних исследований публикаций. Изучением проблем и перспектив развития аудиторской деятельности в Украине занимаются такие ученые, как В.О. Шевчук, Г.М. Мусихина, Ф.Ф. Бутинец, Б.Ф. Усач и др.

Постановка целей и задач. В рамках решения таких задач, как оценка современного состояния, определение ключевых тенденций, проблем и перспектив развития национального аудита, статья имеет целью обозначение базовых направлений стандартизации аудиторской деятельности согласно требований европейских директив.

Изложение основного материала исследования. Сегодня аудиторский рынок Украины переживает совсем непростые времена. Наряду с влиянием на экономику страны глобального кризиса существуют и такие специфические отраслевые сложности, препятствующие развитию отечественного рынка аудита, как:

– с

лабое понимание значения аудита в отечественной бизнес-среде;

– несовершенство ЗУ "Об аудиторской деятельности";

– отличия в стандартах работы украинских и международных компаний,

– отсутствие системы страхования аудиторских рисков,

– местами недостаточный уровень подготовки украинских бухгалтеров и аудиторов.

Так, хотя национальные стандарты Украины в сфере аудита в целом и согласуются с нормами Директивы ЕС так как МСФО уже стали частью национального законодательства, перечисленные факторы негативно влияют на престиж профессии и снижают уровень доверия предпринимательского сектора к отечественному аудиторскому рынку. В соответствии с подписанным соглашением об Ассоциации (СА) Украина обязалась постепенно привести свое законодательное поле в соответствие актам ЕС, а аудиторские фирмы и аудиторы - применять международные стандарты аудита (МСА) имплементации в Украине подлежали положения следующих директив ЕС:

– Директива ЕС 2006/43/ЕС, с изменениями и дополнениями в соответствии с Директивой ЕС 2014/56/EU от 16.04.2014 по обязательному аудиту: нормы Директивы должны быть внедрены в течение 3 лет от даты вступления в действие СА;

© Т.Л.Слюнина, Н.С.Черкашина, 2016

– Постановление ЕС №1606/2002, касающееся принятия международных стандартов бухгалтерского учёта: 2 года от вступления в силу СА;

– 4-ая Директива от 25.07.1978, касающаяся годовой отчётности (78/660/ЕЕС): 3 года от вступления в силу СА;

– 7-ая Директива от 13.06.1983, касающаяся консолидированной отчетности (83/349/ЕЕС): 3 года от даты вступления в СА.

Существующая модель регулирования аудита в Украине была сформирована законом "Об аудиторской деятельности" в 1993г. и реформировалась лишь в 2006 г. согласно изменениям, изложенным в Директиве ЕС 2006/43/ЕС от 17.05.2000 г., предполагавшим постепенный отказ от саморегулирования в сфере аудита профессиональных организаций и передачу данных функций государству. В Украине были реализованы следующие положения:

- пересмотр и постоянное обновление учебных планов высших учебных заведений вместе с изменениями стандартов аудита и ФО;

- создание системы постоянного профессионального образования;

- образования и постоянного повышения квалификации аудиторов АПУ;

- сертификация профессиональных аудиторов на базе теоретических знаний, а также профессиональной способности применять последние на практике.

В связи с несоответствием национального законодательства в сфере аудиторской деятельности требованиям директивы решением Европейской комиссии 2011/30/ЕС от 19 января 2011 Украина была лишена режима переходного периода в части регистрации национальных аудиторов и аудиторских фирм, осуществляющих аудит отечественных эмитентов, ценные бумаги которых обращающихся на рынках капитала стран ЕС. Для повышения уровня предоставления аудиторских услуг в Украине необходимо, чтобы регулятивные требования и соответствие стандартам играли роль тех факторов, которые в значительной степени определяли бы качество аудиторских услуг. Однако, достижение целей МСА (ISAs) основывается на конкретных субъектах, проводящих аудит. А потому, профессиональная квалификация и практический опыт аудиторов и руководителей фирм являются весомой составляющей повышения качества аудиторских услуг. С одобрения Кабинета Министров в Украине уже были имплементированы положения Директивы 2013/34/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС о годовой финансовой отчетности, консолидированной и связанной отчетности определенных типов предприятий, положения которой распространяются на некоторые предприятия с ограниченной ответственностью, такие как акционерные общества открытого типа и закрытые акционерные общества. В соответствии с ней в стране введена новая градация предприятий (микро-, малые, средние, большие). Малые, средние и крупные предприятия идентифицируются исходя из итога балансового отчета, чистого оборота и

среднесписочной численности работников в течение финансового года, поскольку эти критерии, как правило, гарантируют получение объективных данных о размере предприятия. [3]

Кроме того, была расширена сфера применения МСФО, сокращен перечень обязательных реквизитов для первичных документов, предусмотрен их электронный формат, усовершенствован порядок подачи финансовой отчетности. Положения Директивы ориентированы на регулирование деятельности микропредприятий. Так, в соответствии с ними, в Украине используется ограниченное количество форматов баланса, чтобы дать пользователям отчетности более качественную возможность сравнивать финансовое состояние предприятий внутри Союза. Отечественным предприятиям позволено было представлять отчет о результатах деятельности вместо отчета о прибылях и убытках, подготовленный в соответствии с одним из разрешенных Директивой форматов. Малым и средним предприятиям в рамках имплементации Директивы 2013/34/ЕС разрешено было использовать упрощенные варианты предписанных форматов баланса. [3] Субъекты природных монополий, предприятия по добыче полезных ископаемых, субъекты общественного интереса стали обязаны вести учёт и составлять отчетность по МСФО, публиковать годовую финансовую отчетность вместе с аудиторским отчетом на своём веб-сайте для обеспечения прозрачности учета и финансовой отчетности средних и больших компаний, упрощения финансовой отчетности для микро- и малых предприятий, что, как ожидается, снизит уровень административного давления.

Введение в Украине реформы согласно Директив обуславливалось также необходимостью усиления контроля за деятельностью аудиторов, подтверждающих финансовую отчетность субъектов публичного интереса. Так, следует отметить, что в последние 2 года значительно выросло количество неплатёжеспособных банков, что свидетельствует о недостаточном контроле со стороны АПУ. Поэтому планируется создать отдельную Инспекцию контроля качества работы аудиторов, а кроме того, органа общественного контроля, целью которого будет обеспечение дополнительного уровня контроля деятельности аудиторов. Такая 2-уровневая система позволит обеспечить прозрачность и высокое качество работы аудиторов/ Одобрен также план имплементации Директивы 2006/43/ЕС Европейского парламента и Совета об обязательном аудите годовой отчетности и консолидированной отчетности. В рамках имплементации положений директив ЕС в Украине уже введен Единый реестр аудиторов. Сама же Аудиторская палата согласно европейскому опыту должна функционировать на базе саморегулирования.

Так, принятие европейских правил регулирования аудита даст возможность отечественным аудиторам выйти на международный рынок, а преимущества от аудиторской реформы смогут ощутить и бизнес, и государство. Внедрение в национальное законодательство положений этих

Директив будет способствовать установлению упрощенных требований к финансовой отчетности и уменьшению регуляторного контроля для малых предприятий. Одновременно будут усилены требования по раскрытию информации для крупных предприятий и общественно-значимых компаний, таких как банки, предприятия, осуществляющие страховую деятельность, и тому подобное. Также, с целью борьбы с финансовым мошенничеством и коррупцией Директивы ЕС в сфере бухгалтерского учета и аудита содержат обязательства о введении требований, согласно которым предприятия и государственные администрации должны раскрывать доходы, полученные в результате деятельности, связанной с использованием природных ресурсов.

Как реакция на изменения в законодательстве ЕС касательно обязательного аудита годовой и консолидированной отчетности в соответствии с Директивой 2014/56/ЕС от 16.04.2014 и принятия положения об особых требованиях к аудиту предприятий с государственным участием в Украине предусматривается принятие новой редакции соответствующего закона, с учётом нововведений Директивы, касающихся как процедурных аспектов, так и содержания аудита с пересмотром его статуса в глазах всех участников аудиторского рынка. Соглашение ЕС требует от аудиторов предоставления в своих отчетах более подробных сведений о деятельности компании, необходимых ее нынешним и потенциальным акционерам; повышает роль ревизионных комиссий компаний в отношении контроля и надзора за деятельностью независимых аудиторов. Директива 2014/56/ЕС от 16.04.2014 детализирует такие аспекты аудита, как:

- внутренняя организация допущенных аудиторов и аудиторских фирм;
- подготовка к обязательному аудиту и оценки угроз для независимости;
- организация и объемы обязательного аудита и пр..[2]

Имплементация изменений европейского законодательства в сфере аудита согласно Директивы № 2014/56/ЕС от 16.04.14 г. и Регламента 537/2014 для стран Евросоюза обязательна лишь с 17 июня 2016 г. (через два года с момента принятия). В этой связи, актуальным является введение в 2016 г. новой редакции Закона Украины «Об аудиторской деятельности», вынесенной пока лишь в форме законопроекта, предполагающего

– введение требований обязательной смены публичными компаниями аудитора каждые 10 лет. Согласно Директивы, этот период может быть продлен до 20 лет в случае проведения тендера по закупке аудиторских услуг, или до 24 лет в случае проведения совместного аудита (когда аудит осуществляется несколькими фирмами);

– ограничение возможности аудиторов предоставлять ряд услуг, включая консультации по налоговым вопросам и стратегическим инвестициям. Выручка от операций, выходящих за рамки классического аудита, не может превышать 70% общего объема выручки. При этом компании теряют

право оказывать целый ряд услуг, не имеющих отношения к аудиту;

– внедрение института общественного надзора за аудиторской деятельностью. АПУ, состоящая из 20 человек, фактически, осуществляет соответствующие функции уже сегодня. Половина её участников от профильных государственных ведомств и половина, избранных всеукраинским съездом аудиторов решения принимают коллегиально. К полномочиям АПУ относятся стандартизация и сертификация рынка аудиторских услуг, обеспечение независимости и качества аудиторских проверок, а также регулирование взаимоотношений между участниками рынка;

– расширение состава АПУ за счет непрактикующих лиц, усовершенствования порядка делегирования представителей власти и аудиторов с целью введения общественного надзора над аудиторской деятельностью предлагает Министерство финансов в проекте поправок в закон об аудиторской деятельности.

– введение механизма привлечения профессиональных организаций аудиторов и бухгалтеров страны к регулированию аудиторской деятельности путем формирования совместного представительского органа, представители которого включаются в состав АПУ, а также комиссии по вопросам качества и сертификации аудиторов;

– совершенствование системы сертификации аудиторов путем установления неограниченного срока действия сертификата и ограничения (до трех минимальных заработных плат) взимания платы за сертификацию, с делегацией соответствующих функций на комиссию по сертификации аудиторов, в которую включаются по четыре представителя от совместного представительского органа профессиональных организаций аудиторов, съезда аудиторов и государственных органов;

– делегацию функций по проверке соблюдения аудиторскими субъектами стандартов аудита и требований закона "Об аудиторской деятельности" комиссии по вопросам качества, в которую также включаются по четыре представителя от совместного представительского органа профессиональных организаций аудиторов, съезда аудиторов и государственных органов;

– внедрение общественного надзора за деятельностью АПУ в лице специально уполномоченного органа. Это наиболее дискуссионный аспект имплементации европейских нормативов т.к. требует решения вопроса о членском составе такого органа, а также источника его финансирования. В современных условиях недостаточности бюджетных средств для содержания надзорного органа за деятельностью АПУ нет перспективы финансовой поддержки государства в этом вопросе;

– улучшение системы обеспечения качества аудиторских услуг: соответствующие проверки аудиторских фирм и аудиторов, осуществляющих обязательный аудит, раз в три года, а других аудиторских фирм и аудиторов – раз в шесть лет. [2].

Следует учитывать и возможность резкого сокращения числа субъектов аудиторской деятельности на украинском рынке в результате имплементации в полной мере строгих нормативных положений Директивы, ведь на данный момент в контексте высокого качества предоставляемых услуг можно говорить лишь приблизительно о 100 аудиторских компаниях из всего числа зарегистрированных в государственном реестре. Тенденция к сокращению числа аудиторских компаний в последние годы уже наблюдается в Украине и по ряду других причин (Таблица 1). Прослеживается и снижение их доходов за предоставляемые услуги (Таблица 2). Так, исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что количество субъектов аудиторской деятельности в период с 2010 по 2011 гг. возросло на 34,5%. Однако, уже с 2012 по 2016 гг. имело место сокращение их

числа на 66,3%. Резкое снижение числа субъектов аудиторской деятельности было обусловлено как общим кризисным состоянием мировой экономики и экономической системы Украины, в частности, так и рядом таких специфических факторов, как аннексия АРК, а также проведение АТО на оккупированной территории Донбасса 2014 г.

Таблица 2 иллюстрирует аналогичную тенденцию, хотя и незначительного, но увеличения в отношении изменений объемов фактически предоставленных аудиторскими субъектами услуг с 2010 по 2011 гг.. В процентном выражении объемы оказываемых услуг возросли в этот период на 4,2%, в то время как уже с 2012 г. по 2016 г. снизились на 18,3%. Отрицательное процентное отклонение изменения фактического объема услуг за весь рассматриваемый период составляет 14,1%.

Таблица 1 [1] - Динамика изменения численности субъектов аудиторской деятельности в Украине

Года	На 01.01.2010	На 01.01.2012	На 01.01.2014	На 25.04.2016
Число субъектов аудиторской деятельности, шт	2048	3129	2993	1055

Таблица 2 [1] - Динамика изменения объема фактически предоставленных услуг, тыс. грн.

Года	На 01.01.2010	На 01.01.2012	На 01.01.2014	На 26.04. 2016
Фактический объем услуг (без НДС), тыс. грн.	1 213 098,3	1 266 826, 5	1237534,8	1034694,3

За последние года структура аудиторского рынка складывалась так, что из всех субъектов, включенных в Реестр аудиторских фирм и аудиторов, около 40% составляли субъекты, объем предоставленных услуг которыми составляет до 100 тыс. грн. Это аудиторы-предприниматели и малые аудиторские фирмы. Все они после принятия НКУ, а также внедрения системы контроля качества аудиторских услуг стали объединяться, или же, не выдержав конкуренции, покидали рынок. Можно прогнозировать аналогичные процессы и как результат внедрения в Украине положений Директивы от 16.04.14г. Планы имплементации описывают актуальное положение дел в перечисленных сферах и определяют деятельность министерств и ведомств по разработке нормативных активпланов и конкретные меры для качественной и своевременной имплементации директив Европейского союза. На сегодня правительством приняты 98 планов имплементации по внедрению в национальное законодательство 139 актов права ЕС. Всего в рамках Соглашения об ассоциации необходимо имплементировать более 350 актов, в т.ч. 160 в течение 2014-2017 годов.

Основные результаты исследования. На современном этапе евроинтеграции рынок аудита в Украине требует внедрения эффективной системы контроля качества аудиторских услуг согласно действующих положений Европейского законодательства. В первую очередь реформированию должна подлежать система сертификации, профессиональной подготовки и повышения квалификации аудиторов для достижения полной эквивалентности профессиональных компетенций,

номинально предполагаемых сертификатом аудитора их реальному наличию у того или иного субъекта аудиторской деятельности. Предполагается повышение её прозрачности и эффективности в рамках деятельности АПУ путём функционального разграничения функций сертификации и подготовки, а также наблюдения и контроля.

Кроме того, необходимо достичь прозрачности и в предпринимательской среде. В рамках адаптации национальных стандартов в сфере аудита к соответствующим директивам ЕС предполагается повысить качество услуг национальных субъектов аудиторской деятельности, гарантировать предоставление достоверной и подтвержденной информации о результатах деятельности предприятий всем заинтересованным пользователям: контролирующим органам, инвесторам и собственникам, достичь высокого уровня доверия к финансовой отчетности субъектов бизнес-среды и, как следствие, качественно улучшить инвестиционный климат в стране.

Выводы. Так, предполагается, что конкурентные возможности, которые открывает ассоциация с ЕС украинскому аудиторскому рынку улучшат как уровень качества аудиторских услуг и, соответственно, уровень доверия к аудиторской профессии, так и установят справедливые цены на отечественном рынке. А потому, первоочередная цель АПУ на сегодня — привести нормативную базу регулирования аудиторской деятельности Украины в соответствие к европейским требованиям, изложенным в 56-ой Директиве и Регламенте №537/2014 по уставному (обязательному) аудиту компаний общественного

значения.

В целом, можно резюмировать, что благодаря более унифицированным, четким и легким для понимания финансовым отчетам планируется улучшение трансграничной деятельности предприятий и расширения их возможностей для поиска финансирования.

Список литературы

1. Официальный сайт АПУ [Электронный ресурс]: Реестр аудиторских фирм и аудиторов Аудиторской палаты Украины. - Режим доступа: <http://www.apu.com.ua/reestr-auditorskikh-firm-ta-auditoriv>.
2. Директива 2014/56/ЕС Европейского парламента и совета от 16 апреля 2014 г., вносящая изменения в Директиву 2006/43/ЕС про обязательный аудит годовых отчетов и консолидированных отчетов.
3. Директива 2013/34/ЕС Европейского парламента и совета от 26 июня 2013 года о ежегодной финансовой отчетности, консолидированной финансовой отчетности и связанных с ними отчетах определенных типов компаний, вносящая поправки в

Директиву 2006/43/ЕС Европейского парламента и Совета и отменяющая Директивы Совета 78/660/ЕЕС и 83/349/ЕЕС.

References (transliterated)

1. Official site AAP [Electronic resource] : The Register of auditing firms and auditors of the Audit Chamber of Ukraine. - Access : <http://www.apu.com.ua/reestr-auditorskikh-firm-ta-auditoriv>.
2. Directive 2014/56 / EC of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 amending Directive 2006 / 43 / EC about the statutory audit of annual reports and consolidated statements.
3. Directive 2013/34 / EC of the European Parliament and of the Council on June 26, 2013 on the annual financial statements , consolidated financial statements and related reports certain types of companies , amending Directive 2006/43 / EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 78/660 / EEC and 83/349 / EEC.

Поступила (received) 13.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Імплементація положень Директиви ЄС у сфері аудиту в Україні: проблеми та перспективи / Т.Л. Слюніна, Н.С. Черкашина // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 65-69. Бібліогр.: 3 назв. – ISSN 2519-4461

Имплементация положений Директивы ЕС в сфере аудита в Украине: проблемы и перспективы / Т.Л. Слюнина, Н.С. Черкашина // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 65-69. Библиогр.: 3 назв. – ISSN 2519-4461

Implementation of the provisions of european directive in the field of audit in Ukraine: problems and perspectives / Slyunina, Cherkashyna //Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 65-69. Bibliogr.: 3. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Слюніна Тетяна Леонідівна - кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, доцент кафедри “Облік, аналіз та аудит”, тел.: 050-323-44-82, e-mail: stl.info2000@gmail.com.

Слюніна Тат'яна Леонидовна - кандидат економічних наук, доцент, Харьковський національний університет ім. В.Н. Каразіна, доцент кафедри «Учет, анализ и аудит», тел.: 050-323-44-82, e-mail: stl.info2000@gmail.com.

Slyunina Tatyana Leonidovna - Candidate of Economical Sciences (Ph. D.), Docent, Kharkiv National University of V.N. Karazin, Associate Professor at the Department of Accounting, analysis and audit; tel.: 050-323-44-82, e-mail: stl.info2000@gmail.com

Черкашина Надія Сергіївна - Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, студент, тел.: 099-952-92-88, e-mail: cherkasina.nadya@gmail.com.

Черкашина Надежда Сергеевна - Харьковський національний університет ім. В.Н. Каразіна, студент, тел.: 099-952-92-88, e-mail: cherkasina.nadya@gmail.com.

Cherkashyna Nadiia Sergiivna - Kharkiv National University of V.N. Karazin, student, tel.:099-952-92-88, e-mail: cherkasina.nadya@gmail.com.

УДК 658:65.018

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА**ЯКІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛADOVA МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто методичні підходи до визначення рівня якості продукції. Проведено детальний аналіз розвитку підходів до управління якістю продукції на протязі останнього сторіччя. Розглянуто п'ять основних підходів, які в економічній літературі дістали назву «п'ять зірок якості». Сформовано рекомендації по забезпеченню якості інноваційної продукції на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки. Запропоновано здійснювати забезпечення рівня якості інноваційної продукції як складової маркетингової політики підприємства, що забезпечує йому відповідний рівень конкурентоспроможності як на національному, так і на зовнішньому ринках.

Ключові слова: якість, маркетингова політика, конкурентоспроможність, зірки якості, промислові підприємства

В статье рассмотрены методические подходы к определению уровня качества продукции. Проведен детальный анализ развития подходов к управлению качеством продукции на протяжении последнего столетия. Рассмотрены пять основных подходов, которые в экономической литературе получили название «пять звезд качества». Сформированы рекомендации по обеспечению качества инновационной продукции на современном этапе развития отечественной экономики. Предложено осуществлять обеспечение уровня качества инновационной продукции как составляющей маркетинговой политики предприятия, что обеспечивает ему соответствующий уровень конкурентоспособности как на национальном, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: качество, маркетинговая политика, конкурентоспособность, звезды качества, промышленные предприятия

The article considers methodical approaches to definition of the quality level of the products. A detailed analysis of the development of approaches to product stewardship over the past century. Considered five main approaches in the economic literature has received the name "five star quality". Recommendations for quality assurance of innovative products at the modern stage of development of the domestic economy. Proposed to ensure the level of quality of innovative products as part of marketing policy of the enterprise that provides the appropriate level of competitiveness at both the national and foreign markets.

Key words: quality, marketing policy, competitiveness, star quality, industrial enterprise

Вступ. В умовах розвитку економіки нашої країни та підвищення конкурентоспроможності промислової продукції успіх підприємств та галузей економіки повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості та відповідають вимогам маркетингової політики. З розвитком науково-технічного прогресу проблема якості не спрощується, а з кожним днем стає все складнішою. Тому вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готової продукції, практично неможливо. Повинен бути комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю. При цьому необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції — задача довгострокова і безперервна. Рівень якості продукції не може бути постійною величиною. Вироби залишаються технічно прогресивними та конкурентоспроможними на внутрішньому та зовнішньому ринках до того часу, доки їм на зміну не придуть нові, ще більш досконалі, що обумовлено науково-технічним прогресом в науці і техніці. Але на кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних затратах на її досягнення. Відомий американський спеціаліст Едвард Демінг ще в 1950 р. писав, що на 85% вирішення проблеми якості залежить не від людей, а від системи управління якістю [8, с.5].

Сучасний стан розвитку науки та удосконалення виробництва, їх тісна взаємодія та вплив на різні галузі економіки пов'язані зі значним ускладненням обладнання, використанням різних систем механізмів і приладів. Вони взаємопов'язані жорстким режимом експлуатації, використанням широкої номенклатури речовин і матеріалів. Відбувається процес ускладнення зв'язків між галузями виробництва, підприємствами та організаціями. Різко зростають вимоги до сировини, обладнання, гігієни виробництва і готової продукції. Як показує світовий досвід, головним завданням підприємств усіх форм власності є передусім підвищення якості продукції

відповідно до потреб населення і народного господарства та забезпечення її конкурентоспроможності [8, с.5]. Важливий засіб забезпечення стабільності якості продукції та послуг на всіх стадіях життєвого циклу — створення систем управління якістю інноваційної продукції на підприємствах і в організаціях, яка відповідала б, по перше, маркетинговій політиці підприємства; по друге, потребам та запитам основних споживачів; по третє, забезпечувала б конкурентоспроможність підприємства та його продукції. Все це визначає актуальність та важливість проведення досліджень, пов'язаних з якістю та сертифікацією інноваційної продукції на промислових підприємствах.

Аналіз основних досягнень і літератури. Більшість дослідників визначають якість як результат інноваційної діяльності людини. Зміст якості, як і інших економічних категорій, дуже різноманітна і включає в себе безліч особливостей і різних аспектів. На різних рівнях наукової абстракції проблеми якості досліджувалися за певними напрямками. Як вказує С.П.Спиридонов [15], розгляд факторів, що визначають якість економічних об'єктів, їх взаємозв'язку з реальними економічними процесами знайшли відображення ще в працях Аристотеля, Бем-Баверка, Л.Вальраса, Гегеля, У.Джевонса, Д.Локка, К.Маркса, К. Менгера, Парето, П.Самуельсона, Ф.Еджуорта. При розробці проблем економічної теорії якості велику роль відіграли праці вітчизняних вчених, що одержали міжнародну популярність, таких як Є.Г.Борисевич [1], Н.Борисов [2], А.В.Вакуленко [3], Е.М.Векслер [4], В.І.Гіссін [5], А.І.Грабченко [6], Я.Кавін [7], Т.Г.Мазур [8], П.А.Орлов [9], М.І.Погорелов [10], Д.Коціскі [11], Ю.І.Рєбрин [12] та ін. Ці розробки, безсумнівно, мають велике теоретичне і практичне значення. Однак у більшості з них відсутній системний аналіз сутності якості, її природи, структури та порядку застосування. Причому якість як категорія розглядається в значній мірі статично у відриві від відповідних парадигм економічної теорії. Класична

© П.Г.Перерва, Т.О.Кобелєва, 2016

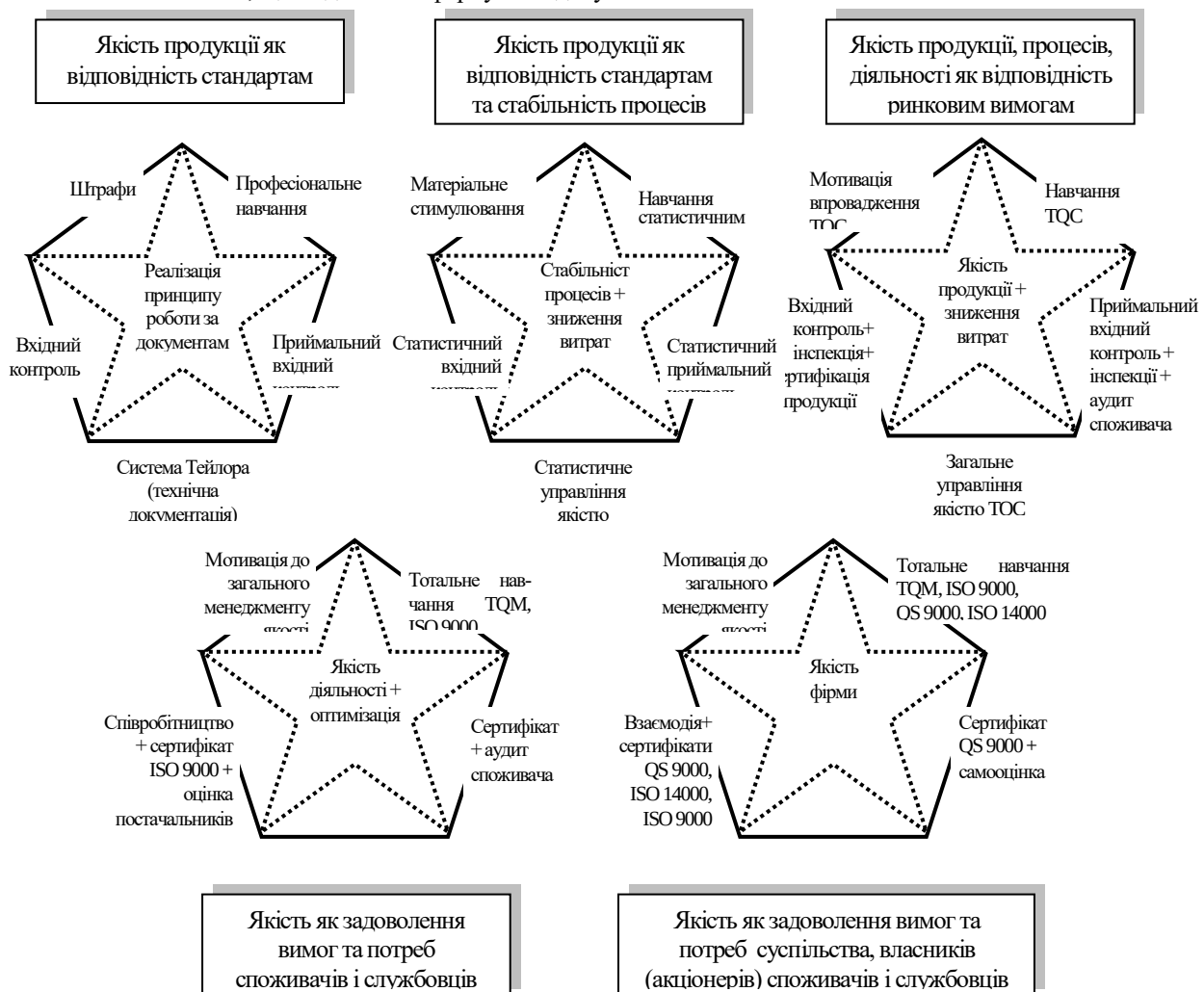
парадигма економічної теорії як динамічна система розвивалася з аналізу якості як об'єкта речового багатства в роботах А. Сміта. Парадигма в широкому сенсі слова розглядається як модель постановки й дослідження проблеми, прийнята в якості зразка і домінуюча протягом певного історичного періоду. Прийшла її на зміну неокласична школа, як динамічна система, поставила в центр економічних досліджень якість самого суб'єкта - як економічного агента ринку («раціональна людина»). В економічній теорії XXI ст. відбувається визнання і становлення інформаційної парадигми за участю якості об'єкта (інформаційний спосіб виробництва на базі інформаційної структуризації) і якості суб'єкта («соціальна людина») [14]. За рамками цих досліджень залишилися напрям, пов'язаний з формуванням єдиної концепції якості. Тут існує спектр наукових проблем. Насамперед, до них слід віднести неповноту комплексного дослідження економічної природи якості, що безсумнівно перешкоджає вирішенню низки завдань, пов'язаних з функціонуванням якості в просторово-часових координатах. Мало досліджена структура формування єдиної економічної природи якості, як невід'ємної риси конкурентоспроможності, у межах загальної парадигми економічної теорії. На практиці це не дозволяє класифікувати концепції якості з метою вироблення мікро - і макроекономічних управлінських рішень. Відсутнє серйозне методичне обґрунтування ролі якості в циклі суспільного відтворення. Внаслідок цього знижується ефективність відповідних бізнес-процесів. Практично не розроблена проблема системної багатовимірності і багатоаспектності якості, що не дозволяє сформулювати єдину

концепцію якості для її практичного ефективного використання. Недостатньо досліджено інструментарій оцінки якості на мікро - і макrorівнях економічного аналізу, що призводить до певних складнощів вимірювання якості.

Мета дослідження. Завданням статті є розробка науково-обґрунтованих методів управління якістю промислової продукції в контексті маркетингової політики промислового підприємства та забезпечення конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його продукції. Вирішення поставленої задачі передбачається на основі критичного аналізу розвитку документованих на цей час систем якості.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження склали законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених. У процесі підготовки статті використовувалися загальнонаукові методи: аналізу і синтезу, порівняння; економіко-статистичні методи збору та обробки інформації: вибіркового, групування, середньої величини, відносної величини; економіко-математичні методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження наукових робіт в галузі менеджменту якості інноваційної продукції [1-9, 12] дозволяє констатувати той факт, що в історії розвитку документованих систем якості можна виділити п'ять етапів, які іноді представляють у виді п'яти зірок якості інноваційного продукту (виробу, технології) (рисунок).



Перший етап (перша зірка) – «відповідність стандарту». Якість оцінюється як відповідне або немає вимогам стандарту (або іншого документа на виготовлення продукту - технічні умови, договір і т.д.). Цей рівень характерний для 50-х років та відповідає початковим завданням системного підходу до управління, коли з'явилася перша система — система Тейлора (1905 р). Організаційно він передбачає встановлення технічних і виробничих норм фахівцями та інженерами, а робітники лише зобов'язані їх виконувати. Ця система встановлювала вимоги до якості виробів (деталей) у виді полів допусків і вводила певні шаблони, налаштовані на верхню і нижню границі допусків — прохідні і непрохідні калібри. Для забезпечення успішного функціонування системи Тейлора були введені перші професіонали в області якості — інспектори (в Україні — технічні контролери). Система мотивації передбачала штрафи за дефекти і брак, а також звільнення. Система навчання зводилася до професійного навчання і навчання працювати з вимірювальним і контрольним устаткуванням. Взаємини з постачальниками і споживачами будувалися на основі вимог, встановлених у технічних умовах (ТУ), виконання яких перевірялося при прийнятному контролі (вхідному і вихідному) [12]. Відзначені вище особливості системи Тейлора робили її системою керування якістю кожного окремо взятого виробу (деталі).

Другий етап (друга зірка) – «відповідність використанню». Інноваційний продукт повинен задовольняти не тільки обов'язковим вимогам стандартів, але й експлуатаційним вимогам, щоб користуватися попитом на ринку. Система Тейлора дала чудовий механізм керування якістю кожного конкретного виробу (деталь, складальна одиниця). Однак продукція – це результат здійснення виробничих процесів, і незабаром стало ясно, що управляти треба процесами.

В 1924р. у «Bell Telephone Laboratories» (нині корпорація AT&T) була створена група під керівництвом Н. Л. Джонса, що заклала основи статистичного керування якістю. Це були розробки контрольних карт, виконані Ст. Шухартом, перші поняття і таблиці вибіркового контролю якості, розроблені Р. Доджем і Р. Ромингом, що стали початком статистичних методів керування якістю, що згодом завдяки Е. Демінгу отримали дуже широке поширення в Японії і зробили дуже істотний вплив на економічну революцію в цій країні. Демінг висуває ідею про скасування оцінки завдань і результатів виконання роботи, т. к. на його думку, вони створюють атмосферу страху, сприяють короткостроковому внеску в роботу, ігноруючи довгострокові завдання, і руйнують роботу в командах. Спираючись на точку зору Е. Демінга і розвиваючи її, Д. Джуран ввів термін якості в дусі «відповідності вимогам споживача», в значній мірі орієнтований на вимоги споживачів («Fitness for use»). Він показав відповідальність менеджменту за хронічні наслідки невідповідностей і доповнив статистичні методи контролю якості систематичними методами вирішення проблем якості [12]. В той час, як в роботах Демінга основна увага приділяється поліпшенню якості стосовно передусім до процесів, систем і статистику, Джуран підкреслює необхідність для кожного менеджера безпосередньо займатися діяльністю, що приводить до підвищення якості. Він є прихильником підходу, який передбачає залучення всього персоналу організації в процедури, що забезпечують підвищення якості і рішення

виробничих проблем. Системи якості ускладнилися, тому що в них були включені служби, що використовують статистичні методи. Ускладнилися і задачі в області якості, розв'язувані конструкторами, технологами і робітниками, які розуміють, що таке варіації і мінливість, а також знають, якими методами можна досягти їхнього зменшення. З'явилася спеціальність — інженер по якості, що повинний аналізувати якість і причини дефектів виробів, будувати контрольні карти і т. п. У цілому акцент з інспекції і виявлення дефектів був перенесений на їхнє попередження шляхом виявлення причин дефектів і їхнього усунення на основі вивчення процесів і керування ними.

Більш складною стала мотивація праці, тому що тепер враховувалося точність налаштованості процесу, аналіз тих чи інших контрольних карт, карт регулювання і контролю. До професійного навчання додалося навчання статистичним методам аналізу, регулювання і контролю. Стали більш складними і відносини постачальник — споживач. У них велику роль почали грати стандартні таблиці і статистичний приймальний контроль.

Третій етап (третьа зірка) – «відповідність фактичним вимогам ринку». В ідеальному варіанті це означає виконання вимог покупців про високу якість і низку ціни товару. Даний рівень характерний для 50-70-х років коли була висунута концепція тотального (загального) контролю якості – TQC (Total Quality Control). Її автор, американський вчений А.Фейгенбаум, який опублікував у 1957р. статтю «Комплексне управління якістю». До головних завдань TQC відносяться прогнозоване усунення потенційних невідповідностей у продукції на стадії конструкторської розробки, перевірка якості продукції, комплектуючих і матеріалів, а також управління виробництвом, розвиток служби сервісного обслуговування і нагляд за дотриманням відповідності заданим вимогам до якості. Фейгенбаум закликав звернути увагу на питання вивчення причин невідповідностей і першим вказав на значення системи обліку витрат на якість.

Оскільки на якість впливає безліч факторів, то ідея цього підходу полягає у виділенні основних з них. Крім того, потрібно також враховувати взаємозв'язок факторів, щоб впливаючи на один з них, передбачати реакцію інших. Для забезпечення комплексності контролю та управління якістю необхідно враховувати всі етапи виробництва, чітку взаємозв'язок підрозділів, що беруть участь у вирішенні проблем якості. Наприклад, для розгляду претензій споживачів заздалегідь повинні бути встановлені виконавці, порядок і терміни розгляду і задоволення цих претензій [12].

На цьому етапі з'явилися документовані системи якості, що установлюють відповідальність і повноваження, а також взаємодія в області якості всього керівництва підприємства, а не тільки фахівців служб якості. Системи мотивації стали зміщатися у бік людського фактора. Матеріальне стимулювання зменшувалося, а моральне збільшувалося. Головними мотивами якісної праці стали робота в колективі, визнання колегам і керівництвом, турбота фірми про майбутнє працівника, його страхування і підтримка його родини. Все більша увага приділяється навчанню. У Японії і Кореї працівники учаться в середньому від декількох тижнів до місяця, використовуючи в тому числі і самонавчання.

Звичайно, впровадження і розвиток концепції TQC у

різних країнах світу здійснювалося нерівномірно. Явним лідером стала Японія, хоча всі основні ідеї TQC були розроблені в США і в країнах Європи. У результаті американцям і європейцям довелося учитися в японців, однак це навчання супроводжувалося і нововведеннями.

Четвертий етап (четверта зірка) – «відповідність латентним (схованим, неочевидним) потребам». перевага в покупців одержують товари, що володіють у доповненні з іншими споживчими властивостями, що задовольняють потреби, які в споживачів носили неявний, мало усвідомлюваний ними характер. У 70-80рр. почався перехід від тотального контролю якості (TQC) до тотального менеджменту якості (TQM). У цей час з'явилася серія нових міжнародних стандартів на системи якості — стандарти ISO 9000, що зробили дуже істотний вплив на менеджмент і забезпечення якості [12]. вийшла нова версія цих стандартів, що розширила в основному стандарт МС 9004 більшу увагу приділивши питанням забезпечення якості інноваційних продуктів, інтелектуальним технологіям, оброблюваним матеріалам, послугам [13].

Специфіка тотального управління якістю полягає в тому, що якщо раніше на підприємствах приймалися компромісні рішення по таким параметрам, як обсяг продукції, терміни поставки, витрати і якість, то тепер на перший план висувається якість продукції, і вся робота підприємства підпорядковується цій меті. Таким чином, управління всіма сферами діяльності підприємства організовується виходячи з інтересів якості. Якщо TQC — це керування якістю з метою виконання установлених вимог, то TQM — це і керування цілями і самими вимогами. У TQM включається також і забезпечення якості, що трактується як система мір, що викликає у споживача впевненість в якості продукції. Система TQM є комплексною системою, орієнтованою на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і постачання точно в термін. Основна ідеологія TQM базується на принципі — поліпшенню немає межі. Стосовно до якості діє цільова настанова — прагнення до нуля дефектів, до нуля непродуктивних витрат, до постачань-точно в термін. При цьому усвідомлюється, що досягти меж неможливо, але до цього треба постійно прагнути, не зупиняючись на досягнутих результатах. Ця ідеологія має спеціальний термін - «постійне поліпшення якості» (quality improvement).

У системі TQM використовуються адекватні цілям методи керування якістю. Однієї з ключових особливостей системи є використання колективних форм і методів пошуку, аналізу і вирішення проблем, постійна участь у поліпшенні якості всього колективу. Основні складові TQM: TQC – загальний контроль якості; QPolicy – політика якості; QPlanning – планування якості; QI – поліпшення якості; QA – забезпечення якості.

У TQM істотно зростає роль людини і навчання персоналу. Мотивація досягає стану, коли люди настільки захоплені роботою, що відмовляються від частини відпустки, затримуються на роботі, продовжують працювати вдома. З'являється новий тип працівників – трудоголіки. Навчання стає всеохоплюючим і безупинним, що супроводжує працівників протягом усієї їхньої трудової діяльності. Істотно змінюються форми навчання, стаючи більш активними – використовуються ділові ігри, спеціальні тести, комп'ютерні методи і т. п. Навчання перетворюється й у частину мотивації, тому що добре навчена людина впевненіше почуває себе в

колективі, здатний на роль лідера, має переваги в кар'єрі. Розробляються і використовуються спеціальні прийоми розвитку творчих здібностей працівників.

Але незважаючи на те, що система не вирішує всіх задач, необхідних для забезпечення конкурентоздатності, популярність її лавиноподібно зростає, і сьогодні вона займає міцне місце в ринковому механізмі. Зовнішньою же ознакою того, чи є на підприємстві система якості у відповідності зі стандартами ISO серії 9000, є сертифікат на систему.

П'ятий етап (п'ята зірка) – відповідність маркетинговій політиці промислового підприємства, що забезпечує інноваційному продукту відповідний рівень конкурентоспроможності. Це забезпечується тим, що в 90-і рр. посилюється вплив суспільства на підприємства, а підприємства стали усе більше враховувати інтереси суспільства. Це привело до появи стандартів серії ISO 14000, які встановлюють вимоги до систем менеджменту з точки зору захисту навколишнього середовища і безпеки продукції [14].

Сертифікація систем якості на відповідність стандартам ISO 14000 стає не менш популярною, ніж на відповідність стандартам ISO 9000. Істотно зріс вплив гуманістичної складової якості, підсилюється увага керівників підприємств до задоволення потреб свого персоналу.

З'являються і корпоративні системи управління якістю, які ставлять своєю метою посилення вимог міжнародних стандартів і враховують специфіку таких корпорацій. Упровадження стандартів ISO 14000 і QS 9000, а також методів самооцінки по моделях премій по якості — це головне досягнення п'ятого етапу розвитку систем управління якістю.

Висновки. Розвиток якості в Україні, у відмінності від інших країн, розпочався порівняно недавно. Це дозволило врахувати досвід інших держав, що досягли значних успіхів на цьому шляху. Тому все більше промислових підприємств прагнуть сертифікувати свою інноваційну продукцію, щоб забезпечити собі конкурентоздатність не тільки на вітчизняному, але й іноземних ринках. Міжнародний досвід свідчить про те, що необхідним інструментом гарантування відповідності якості продукції вимогам нормативно-технічної документації (НТД) є сертифікація. Питання безпеки, захисту здоров'я і навколишнього середовища змушують законодавчу владу, з одного боку, установлювати відповідальність постачальника (виробника, продавця і так далі) за введення в обіг недоброякісної продукції; з іншого боку - встановлювати обов'язкові до виконання мінімальні вимоги, що стосуються характеристик продукції, що вводиться в обіг. Як вірно вказує Я.Кавин [7], застосування українськими підприємствами сертифікації своєї продукції в умовах ринкових відносин дасть вагомі переваги: забезпечить довіру внутрішніх і закордонних споживачів до якості продукції; полегшить і спростить вибір необхідної продукції споживачами; забезпечить споживачу одержання об'єктивної інформації про якість продукції; сприятиме більш тривалому успіху і захисту в конкуренції з виробниками несертифікованої продукції; зменшить імпорт у країну аналогічної продукції; 6) запобігатиме надходженню в країну імпортової продукції не відповідного рівня якості; стимулюватиме поліпшення якості шляхом встановлення в ній більш прогресивних вимог; сприятиме підвищенню організаційно-технічного рівня виробництва.

Список література

1. Борисевич Є.Г. Управління якістю інфокомунікаційних послуг / [Борисевич Є.Г., Буряк В.Г., Стрельчук Є.М., Станкевич І.В.]. – Одеса. ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2010 – 271 с. 2. Борисов Н. Новые стандарты на статистические методы контроля и управления качеством / Н. Борисов // Квалификация и качество. – 2002. – № 4. – с. 50–52. 3. Вакуленко, А.В. Управління якістю [Text] : навчально-методичний посібник для самост. вивч. дисц. / А.В.Вакуленко; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 167 с. 4. Векслер Е.М. Менеджмент якості / Е.М.Векслер, В.М. Рифа, Л.Ф. Василевич. – К. : Професіонал, 2008. – 320 с. 5. Гиссин, В.И. Управление качеством продукции : учебн. пособие / В. И. Гиссин - Ростов- на Дону : Феникс. – 2000. – 255 с. 6. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с. 7. Кавин Я. Анализ алгоритму удосконалення системи управління якістю продукції відповідно до вимог міжнародних стандартів та новітніх концепцій якості [Електронний ресурс] / Я.Кавин.- Режим доступу: file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Kk_2012_1_25.pdf. 8. Мазур Т.Г. Менеджмент якості харчових продуктів / Т.Г. Мазур, Т.М. Димань, Л.П. Загоруй, Н.М. Богатко, С.А. Яценко – Біла Церква, 2014. – 93 с. 9. Орлов П.А. Менеджмент качества и сертификация продукции: [учеб. пособ. для эконом. вузов] / Орлов П.А. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 304 с. 10. Перерва П.Г. Экономика та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 11. Перерва П.Г. Трансфер технологій : монографія / [П.Г. Перерва, Д. Кописки, Д. Сакай, М. Верешне Шомоши]. – Х. : Віровець А.П. «Апостроф», 2012. – 668 с. 12. Ребрин Ю.И. Управление качеством / Ю.И.Ребрин.- Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.- 174с. 13. Системи управління якістю. Вимоги: (ISO 9001: 2008, IDT): ДСТУ ISO 9001: 2009. – [На заміну ДСТУ ISO 9001:2001; чинний від 2009–09–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 33 с. – (Національний стандарт України). 14. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000: 2005, IDT): ДСТУ ISO 9000:2007. – [На заміну ДСТУ ISO 9000:2001; чинний від 2008–01–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 34 с. – (Національний стандарт України). 15. Спиридонов С.П. Единая синтетическая концепция качества : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 Тамбов, 2002. – 196 с.

References (transliterated)

1. Borysevych E.G. Upravlinnya yakystyu infokomunikacijnyx poslug / [Borysevych E.G., Buryak V.G., Strelchuk E.M., Stankevych I.V.]. – Odesa. ONAZ im. O.S.Popova, 2010 – 271 s. 2. Borysov N. Novie standarti na statystichesky metody kontrolya y upravleniya kachestvom / N. Bory'sov // Kvalyfykacya y kachestvo. – 2002. – №4. – s. 50–52. 3. Vakulenko, A.V. Upravlinnya yakystyu [Text] : navchalno-metodychnyj posibnyk dlya samost. vyych.dyscz. / A.V.Vakulenko; Min-vo osvity i nauky Ukrainy, KNEU im. Vadyma Getmana. – 2-ge vyd., bez zmin. – K. : KNEU, 2006. – 167 s. 4. Veksler E.M. Menedzhment yakosti / E.M.Veksler, V.M. Ry'fa, L.F. Vasylevych. – K. : Profesional, 2008. – 320 s. 5. Gyssyn, V.Y. Upravlenye kachestvom produkcy'y : uchebn. posoby'e / V. Y'. Gyssyn - Rostov- na Donu : Feniks. – 2000. – 255 s. 6. Grabchenko A.Y'. Osnovi markety'nga visokyx texnologiy : [uchebnoe posobyel] / Grabchenko A.Y', Pererva P.G., Smolovyk R.F. – X. : XGPU, 1999. – 242 s. 7. Kavyn Ya. Analiz algoritmu udoskonalennya systemy upravlinnya yakystyu produkciyi vidpovidno do vy'mog mizhnarodnyx standartiv ta novitnix koncepcij yakosti [Elektronnyj resurs] / Y.Kavin.- Rezhym dostupu: file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Kk_2012_1_25.pdf. 8. Mazur T.G. Menedzhment yakosti xarchovyx produktiv / T.G.Mazur, T.M.Dyman, L.P.Zagoruj, N.M. Bogatko, S.A.Yashhenko – Bila Cerkva, 2014. – 93s. 9. Orlov P.A. Menedzhment kachestva y sertyfikacya produkcyi: [ucheb. posob. dlya ekonom. vuzov] / Orlov P.A. – X.: Yzdatelskij Dom «INZhEK», 2004. – 304s. 10. Pererva P.G. Ekonomika ta organizaciya innovacijnoyi diyalnosti : pidruch. / P.G.Pererva; za red. P.G.Perervy, S.A.Mexovycha, M.I.Pogoryelova. – Xarkiv : NTU «XPI», 2008. – 1080s. 11. Pererva P.G. Transfer texnologij : monografiya / [P.G.Pererva, D. Kocysky, D.Sakaj, M.Vereshne Shomoshy]. – X. : Virovecz A.P. «Apostrof», 2012. – 668 s. 12. Rebryn Y.Y. Upravlenye kachestvom / Y.Y.Rebryn.- Taganrog: Izd-vo TRTU, 2004.- 174s. 13. Systemy upravlinnya yakystyu. Vymogy: (ISO 9001: 2008, IDT): DSTU ISO 9001: 2009. – [Na zaminu DSTU ISO 9001:2001; chynnyj vid 2009–09–01]. – K.: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2009. – 33s. – (Nacionalnyj standart Ukrainy). 14. Systemy upravlinnya yakystyu. Osnovni polozhennya ta slovnyk terminiv (ISO 9000: 2005, IDT): DSTU ISO 9000:2007. – [Na zaminu DSTU ISO 9000:2001; chynnyj vid 2008–01–01]. – K.: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2008. – 34 s. – (Nacional- nyj standart Ukrainy). 15. Spyrydonov S.P. Edynaya synteticheskaya koncepcyya kachestva : Dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.01 Tambov, 2002.- 196 s.

Надійшла (received) 13.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Якість інноваційної продукції як складова маркетингової політики та конкурентоспроможності підприємства / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 28(1200) – С. 70-74. Бібліогр.: 15 назв. – ISSN 2519-4461

Качество инновационной продукции как составляющая маркетинговой политики и конкурентоспособности предприятия / П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 27(1200) – С. 70-74. Библиогр.: 15 назв. – ISSN 2519-4461

Quality of innovative products as part of the marketing policy and the competitiveness of enterprises / P.G. Pererva, T.A.Kobeleva // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". – 2016. – № 28(1200) – P. 70-74. Bibliogr.: 15. – ISSN 2519-4461

Відомість про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Перерва Петр Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», декан экономического факультета; 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, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (097) 468-56-45; e-mail: tanja.kobeleva@gmail.com

Кобелева Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры организации производства и управления персоналом; тел.: (097) 468-56-45; e-mail: tanja.kobeleva@gmail.com

Kobeleva Tatyana Aleksandrovna – candidate of economic Sciences, 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@gmail.com

УДК 658.6

І. А. ЮР'ЄВА

ВПРОВАДЖЕННЯ ПІДХОДІВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано аналіз впровадження підходів соціальної відповідальності на підприємстві як напрямок забезпечення системи інформаційно-комунікаційного забезпечення підприємства, його економічної безпеки. Визначено актуальність тематики, мета та методи дослідження. Надана характеристика підходів соціальної відповідальності на підприємстві із аналізом стану показників інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства. Досліджені чинники, які впливають на систему соціальної відповідальності підприємства. Зроблено висновки щодо впровадження системи соціальної відповідальності та можливості застосування цих принципів для забезпечення інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: організація, підприємство, інформація, комунікація, підприємство, управління, забезпечення, елементи, методи, підходи, соціальна відповідальність, економічна безпека.

Предложен анализ внедрения подходов социальной ответственности на предприятии как направление обеспечения системы информационно-коммуникационного обеспечения предприятия, его экономической безопасности. Определены актуальность темы, цель и методы исследования. Дана характеристика подходов социальной ответственности на предприятии с анализом состояния показателей информационно-коммуникационного обеспечения экономической безопасности предприятия. Исследованы факторы, которые влияют на систему социальной ответственности предприятия. Сделаны выводы относительно внедрения системы социальной ответственности и возможности применения этих принципов для обеспечения информационно-коммуникационного обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: организация, предприятие, информация, коммуникация, предприятие, управление, обеспечение, элементы, методы, подходы, социальная ответственность, экономическая безопасность.

The proposed analysis of implementation of approaches of social responsibility on the enterprise as a direction of provision of ICT security of an enterprise and its economic security. Identified the relevance of the topic, aim and research methods. The characteristic approaches of the social responsibility of the enterprise with the analysis of indicators of information and communication to ensure the economic security of the enterprise. Investigated the factors affecting the social responsibility of the enterprise. Conclusions regarding the implementation of the system of social responsibility and possibility of application of these principles to provide information and communication to ensure the economic security of the enterprise.

Key words: organization, company, information, communication, enterprise, management, support, elements, methods, approaches, social responsibility, economic security.

Вступ. Сучасна організація являє собою відкриту соціально відповідальну систему, що створена із численних взаємозалежних частин, серед яких виділяють: цілі, засоби виробництва, технології, інформацію, комунікативні структури, структури, які забезпечують економічну безпеку підприємства. Задля ефективної роботи підприємства з точки зору впровадження системи соціальної відповідальності необхідно розглянути проблеми інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства, ефективної організації та забезпечення його належного функціонування і розвитку згідно з визначеними цілями та обраною стратегією їх досягнення. Істотне місце у дослідженні посідають питання організації інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства, управлінської праці, вирішенню конфліктних ситуацій, що підвищує рівень соціальної відповідальності на мікрорівні.

Враховуючи практичну потребу у впровадженні системи соціальної відповідальності, наявності на підприємстві певного досвіду роботи з чинниками управління виникає потреба в наданні інформаційно-комунікативної складової управлінських навичок робітників підприємства.

Актуальність теми. Сучасне підприємство повинно поєднувати у собі сучасні методи та підходи, які виокремлюють елементи інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством, соціальної відповідальності та економічної безпеки підприємства.

Впровадження елементів системи соціальної відповідальності та інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно для ефективного функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження системи соціальної відповідальності та інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством 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 соціальних процесів та інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством знайшли відображення в роботах М.І. Камлик, С.Н. Ільяшенко, А. Одінцов, В. Волошин, О. Арєф'єва, Д. Ковальов, С. Покропивний, Т. Василюків 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 наявного рівня соціальної відповідальності та економічної безпеки підприємства складових елементів інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством, 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 існуючі підходи щодо системи соціальної відповідальності інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки 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 соціальної відповідальності та економічної безпеки підприємства, як системи, що об'єднує множину 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 підприємств України, анкетні дані, одержані в ході комплексного економічного обстеження цих підприємств.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах важливою складовою стало інформаційно-комунікаційне забезпечення підприємства, яке полягає в зборі і переробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Передача інформації про положення та діяльність підприємства з нижнього на вищий рівень управління, комунікації й взаємний обмін інформацією між усіма його взаємозалежними підрозділами здійснюються на базі сучасної електронно-обчислювальної техніки та інших технічних засобів зв'язку, із урахуванням рівней соціальної відповідальності та економічної безпеки підприємства.

Як відомо з теорії, - інформаційно-комунікаційне забезпечення управління підприємством - це зв'язок інформації та комунікації із системами керування підприємством і управлінським процесом у цілому. Воно може розглядатися не тільки в цілому, охоплюючи всі функції управління, але й за окремими функціональними управлінськими складовими, наприклад прогнозування і планування, обліку і аналізу. Це дає можливість виділити специфічні моменти, властиві інформаційному забезпеченню функціонального управління, розкривши в то й же саме час його загальні властивості, що дозволяє направити дослідження вглиб процесу прийняття рішень [1].

Інформацію можна трактувати як сукупність відомостей, повідомлень, матеріалів, даних, що визначають потенціал знань відповідального за окремі процеси або явища, наприклад, процес забезпечення економічної безпеки підприємств.

Суть інформації становлять тільки ті дані, які зменшують невизначеність подій та цікавлять керівництво. Інформація в забезпеченні рівня соціальної відповідальності та економічної безпеки – це сума потрібних, сприйнятих і усвідомлених відомостей, необхідних для аналізу конкретної ситуації можливість, що дає, комплексну оцінку причин її виникнення та розвитку, що дозволяє визначити ряд альтернативних

рішень, з яких реально (виходячи з конкретної ситуації) знайти оптимальне управлінське рішення щодо вищезазначеного забезпечення рівней, здійснити контроль над його виконанням. [2]. Труднощі керування сучасними великомасштабним виробництвом обумовили розробку автоматизованих систем управління, що обумовило створення нового математичного апарата та економіко-математичних методів.

До організації інформаційного забезпечення системи соціальної відповідальності та економічної безпеки пред'являється ряд підходів. Це аналітичність інформації, її об'єктивність, єдність, оперативність, раціональність і ін.

Зміст першого підходу полягає в тому, що вся система економічної інформації щодо функціонування системи соціальної відповідальності та економічної безпеки підприємства незалежно від джерел походження повинна відповідати потребам керівника, тобто забезпечувати банк даних саме про ті напрямки діяльності і з тою деталізацією, яка в цей момент потрібна керівникові для всебічного вивчення економічних явищ і процесів, виявлення впливу основних факторів підвищення ефективності виробництва. Тому вся система інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством повинна постійно удосконалюватися.

Наступний підхід, організація інформаційно-комунікаційного потоку, - це єдність інформації, що надходить із різних джерел (планового, облікового та позаоблікового характеру). Із цього принципу випливає необхідність усунення відособленості і дублювання різних джерел інформації. Це означає, що кожне економічне явище, кожний господарський акт повинні реєструватися тільки один раз, а отримані результати можуть використовуватися в системах соціальної відповідальності, економічної безпеки, обліку, плануванні, контролі або аналізі.

Одна з вимог, або підходів до якості інформації - це забезпечення її порівнянності за предметом і об'єктом дослідження, періоду часу, методології вирахування показників і ряду інших ознак.

І нарешті, система інформації повинна бути раціональною (ефективною), тобто вимагати мінімуму витрат на збір, зберігання і використання даних. З одного боку, для комплексного аналізу будь-якого економічного явища або процесу потрібна всебічна інформація. При її відсутності аналіз буде неповним. З іншого боку, надлишок інформації подовжує процес її пошуку, збору і прийняття рішень. З цього випливає необхідність вивчення корисності інформації і на цій основі вдосконалювання інформаційних потоків шляхом усунення зайвих даних і введення потрібних.

Одержання інформації не є основною метою бізнесу. Цілями, як правило, можна назвати потенціал виживання, рівні соціальної відповідальності та економічної безпеки. Інформаційна система управління є кровоносною системою, що забезпечує досягнення цілей компанії шляхом доставки організованої, чітко структурованої і своєчасної інформації.

Інформація - найважливіший стратегічний ресурс бізнесу. Відсутність необхідної інформації породжує невизначеність. А в умовах невизначеності точність прийнятих рішень погіршується, рівень соціальної відповідальності та економічної безпеки падає з розширенням підприємства, глобалізацією, неминує з'являються нові проблеми.

Бізнес на певному етапі розвитку стає недостатньо керованим. При недоліку необхідної інформації в зручній формі раптом виявляється надлишок важко порівнянної інформації, що надходить із різних підсистем. Виявляється, що для керування окремими "системами", системи соціальної відповідальності, системи економічної безпеки підприємства бракує механізму оперативної оцінки ефективності кожного з них. Крім того, нерідко відсутнє стратегічне планування усього підприємства з ефективним контролем.

Іншими словами, для успішного розвитку потрібна комплексна система соціальної відповідальності, системи економічної безпеки підприємства, інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємства, що поєднує всі аспекти систем менеджменту. І це не тільки технологічні завдання. Це, по-перше, проблеми постановки регулярного менеджменту й, по-друге, - проблеми вибору і порядку впровадження потрібної комплексної системи інформаційно-комунікаційного забезпечення системи соціальної відповідальності та економічної безпеки. Існує три основні варіанти розв'язання проблеми впровадження цієї системи.

Перший шлях - розробка системи власними силами. Цим шляхом ідуть багато організацій. Дуже часто для автоматизації розрахунків застосовуються процедури, написані засобами офісних програм. Однак при ускладненні бізнесу, такі засоби перестають задовольняти, оскільки не припускають керування даними, що мають складну структуру. Створення ж повноцінної системи вимагає не тільки витрати більших засобів і часу. Необхідно ще централізоване грамотне стратегічне управління розвитком проекту. Другий шлях - придбання універсальної системи або пакета прикладних програм. Вибір систем такого роду обмежується, в основному, бухгалтерськими програмами. Причина полягає в тому, що бухгалтерський облік має чітку і консервативну методологію. Незважаючи на сучасні зміни законодавства, форми звітних документів, принципи і структура даних залишаються практично незмінними. Комерційна ж діяльність відрізняється більшою різноманітністю в різних фірмах. Сильно варіюється сама логіка роботи, причому це буває зв'язано не тільки з різними галузями або родами діяльності. Тому, універсальних пакетів для комплексної автоматизації комерційної діяльності, а не тільки бухгалтерії, небагато.

Третій шлях полягає в делегуванні функцій і повноважень з впровадження інформаційних технологій зовнішнім організаціям (аутсорсинг). Цей сучасний підхід поки рідко застосовується в українських умовах. При правильному виборі виконавця досягаються відчутні переваги:

- економія засобів за рахунок застосування рішень, ядро яких пройшло успішне впровадження в інших установах. Ціна таких систем нижче, чим у систем, розроблювальних "з нуля";
- професіоналізм виконання;
- сервісна підтримка;
- можливість розвитку системи відповідно до ускладнення бізнесу.

Існують недоліки та потенційні небезпеки:

- втрата можливості розвитку системи;
- небезпека втрати інформації через незнання внутрішньої структури даних;
- залежність супроводу від благополуччя розпорядника-виконавця.

Професійно зроблений продукт, призначений для продажу, має одну важливу якість, яка відрізняє його від поточної версії програми, розроблювальної усередині колективу-користувача. Це - функціональна працездатність та соціальна відповідальність із застосуванням елементів економічної безпеки. Щось може не влаштовувати, але те, що в ньому закладене і гарантоване розроблювачем - працює.

Якщо ж система розробляється своїми програмістами, виникає спокуса перебудови системи на ходу, не розібравшись у глибинних причинах виниклої потреби. Звичайно, при наявності високопрофесійної соціально відповідальної групи програмістів усередині підприємства та при добре організованій постановці завдань, принципово можливо розв'язати проблему поділу відповідальності замовника і виконавця. Ця проблема, як і багато інших, що виникають при керуванні інформаційно-комунікаційними системами, пов'язана з менеджментом, а не з технологією.

Залучення сторонньої організації для впровадження необхідної системи дає певні зручності. Одне з них полягає в необхідності сформулювати бізнес - правила, без яких неможливо укласти договір. У деяких випадках, організація - підрядчик, що проводить установку системи, припускає, що вимоги повинні вже бути сформульовані. Існують постачальники, що пропонують комплексні рішення. Вони або проводять реорганізацію бізнес - процесів самостійно, або - залучають третю організацію, яка виступає в якості консультанта або постановника завдання. Варто відзначити, що самостійне розв'язання завдання забезпечення дієвої інформаційно-комунікаційної системи теж часто приводить до неприємностей, пов'язаних з функціонуванням системи. Багатьох проблем можна уникнути, замовляючи систему в постачальника, що працює за принципом "усе з одних рук".

Усе це підвищує інформаційно-комунікаційну безпеку результатів підприємства, і як наслідок – рівень соціальної відповідальності та економічної безпеки підприємства.

Висновки. Отже інформація, - необхідна передумова з'єднання і наступного органічного зрощення процесів праці, соціальної відповідальності, економічної безпеки та розвитку особистості. Всі підприємства повинні забезпечувати необхідний рівень соціальної відповідальності, що в свою чергу забезпечує відповідний рівень економічної безпеки. Таким чином, інформаційно-комунікаційна система повинна формуватися та удосконалюватися з обліком перерахованих вище вимог, що є необхідною умовою підвищення дієвості та ефективності управління. Ефективність аналізу може бути забезпечена тільки тоді, коли є можливість оперативно втручатися в процес виробництва за його результатами. Це значить, що інформація повинна надходити до аналітика якнайшвидше. У цьому і полягає сутність вимог та підходів до інформації - оперативність. Підвищення оперативності інформації досягається застосуванням новітніх засобів зв'язку, обробкою її на комп'ютері, що обумовлюється виробничою та технологічною структурою підприємства та забезпечує достатній рівень соціальної та 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/znpitdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpitdau_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., Каркачук 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* // Комуніальне 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. *Мойсєнко І.П., Марченко О.М.* Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / *І.П.Мойсєнко, 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., Каркачук В. В.].* - Львів: Вид-во ЛКА, 2012. -386 с. : 12. *Іваненко О.* Визначення поняття, сутності та видів соціальної відповідальності: актуальні проблеми / *О. Іваненко.* [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.dniprokniga.dp.ua/46-ivanenko-o.-viznachennja-ponjattja-sutnosti-ta.html>. 13. *Церкаєвич Л. В.* Сучасні тенденції соціальної політики в країнах Європейського союзу. - СПб., 2012. - С. 33. 14. *Келлі Д.* The psychology of personal constructs . цитовано по книзі Х'єллі Л., Зиглер Д. Теорії особистості. Основные приложения, исследования и применения. СПб.: Питер, 2011 г. - 608с.

References (transliterated)

1. Kyrychenko O. S. Sutnist' upravlinnya systemoyu ekonomichnoyi bezpeky sub'yektiv hospodaryuvannya / O. S. Kyrychenko //

Teoretychni i praktychni 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 derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) . - 2013. - № 2(1). - S. 121-131. - Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpitdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpitdau_2013_2(1)_16.pdf) 4. Vasyt'siv T. H. Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrainy: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya: monohrafiya / Vasyt'siv T. H., Voloshyn V. I., Boykevych O. R., Karkavchuk V. V., [za red. T.H. Vasyt'siva]. - 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 hospodarstvo mist. Naukovo-tekhnichnyy zbirnyk.- 2013.- № 111.- s.103-108. 7. Ivashchenko O.V., Chetvyerikov P.M. Sistema finansovo-ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / O.V.Ivashchenko, P.M.Chetvyerikov.- [Elektronnyy resurs].- rezhym dostupu:<http://www.sword.tsom.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 bezpekoyu pidpryyemstva: navch. posibnyk / I.P.Moyseyenko, O.M.Marchenko. - L'viv, 2011. - 380 s. 10. Koknayeveva M.O. Kontseptul'ni osnovy upravlinnya finansovo-ekonomichnoyi bezpekoyu 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 Ukrainy: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya: monohrafiya / [Vasyt'siv T. H., Voloshyn V. I., Boykevych O. R., Karkavchuk V. V.]. - L'viv: Vyd-vo LKA, 2012. -386 s. 12.Ivanenko O. Viznachennja ponjattja, sutnosti ta vidiv social'noi vidpovidal'nosti: aktual'ni problemi / O. Ivanenko. [Elektronnyy resurs]. - Dostupnij z <http://www.dniprokniga.dp.ua/46-ivanenko-o.-viznachennja-ponjattja-sutnosti-ta.html>. 13. Cerkasevich L. V. Suchasni tendencii social'noi politiki v kraïnah Evropejs'kogo sojuzu. - SPb., 2012. - S. 33. 14. Kelli D. The psychology of personal constructs . citirovano po knige H'ell L., Zigler D. Teorii lichnosti. Osnovnye prilozheniya, issledovaniya i primeneniya. SPb.: Piter, 2011 g. - 608s.

Надійшла (received) 18.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Впровадження підходів соціальної відповідальності в інформаційно-комунікаційному забезпеченні економічної безпеки підприємств / І. А. Юр'єва, // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). - Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 75-78. Бібліогр.: 14 назв. - ISSN 2519-4461

Внедрение подходов социальной ответственности в информационно-коммуникационном обеспечении экономической безопасности предприятий / И. А. Юрьева, // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). - Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 75-78. Библиогр.: 14 назв. - ISSN 2519-4461

The introduction of approaches of social responsibility is in of informatively-communication providing of economic security of enterprise / L. A. Yuryeva // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). - Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 75-78. Bibliogr.: 14. - ISSN 2519-4461

Відомість про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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.

Юрьева Ирина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: (050) 630-66-33; e mail: yuryeva.irina@i.ua.

Yuryeva Iryna Analyevna – 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.

УДК657.36

О.В. МЕЛЕНЬ**ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ З ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки саме вона впливає на можливість отримання повної, якісної, актуальної та вчасної інформації щодо розрахунків підприємства з дебіторами та прийняття правильних управлінських рішень. Від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. Значні розміри дебіторської заборгованості знижують ліквідність активів підприємства, негативно впливають на фінансову платоспроможність, а також відволікають зайві грошові кошти з обігу. Швидке вирішення проблем організації та обліку дебіторської заборгованості посприяє не лише удосконаленню та розвитку дебіторської заборгованості, як об'єкту обліку, а й значно полегшить роботу підприємств, зробить їх діяльність більш якіснішою та надійнішою.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, організація обліку, фінансовий стан підприємства, платоспроможність, ліквідність.

Организация учета дебиторской задолженности на предприятии имеет важное значение, поскольку именно она влияет на возможность получения полной, качественной, актуальной и своевременной информации о расчетах предприятия с дебиторами и принятия правильных управленческих решений. От наличия и эффективного управления этим видом задолженности в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. Значительные размеры дебиторской задолженности снижают ликвидность активов предприятия, негативно влияют на финансовую платежеспособность, а также отвлекают лишние денежные средства из оборота. Быстрое решение проблем организации и учета дебиторской задолженности способствует не только совершенствованию и развитию дебиторской задолженности, как объекта учета, но и значительно облегчит работу предприятий, сделает их деятельность более качественной и надежной.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, организация учета, финансовое состояние предприятия, платежеспособность, ликвидность.

Organization of accounting of receivables in the company is important, because it affects the possibility of complete, high-quality, relevant and timely information on company payments from debtors and sound management decisions. The availability and effective management of this type of debt depends largely on the financial position of the company. Significant dimensions receivables reduce the liquidity of assets, negatively affecting the financial solvency and divert extra cash from circulation. Rapid problem solving and accounting of receivables contribute not only to research and development accounts receivable, as an object of accounting, but also greatly facilitate the work of businesses make their activities are more efficient and more reliable.

Keywords: accounts receivable, organization of accounting, financial condition, solvency, liquidity.

Постановка проблеми. Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві має дуже важливе значення і в сучасних умовах господарювання є одним з найбільш складних і суперечливих питань, оскільки пов'язано із загостренням проблем неплатежів.

Від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості значною мірою залежить фінансовий стан підприємства, оскільки значні розміри дебіторської заборгованості знижують ліквідність активів підприємства, негативно впливають на фінансову платоспроможність, а також відволікають зайві грошові кошти з обороту. Тому питання дослідження дебіторської заборгованості залишається досить актуальним і потребує вдосконалення та пошуку ефективних шляхів організації бухгалтерського обліку та управління нею.

Стан вивчення проблеми. Проблемам розвитку теорії та практики з організації та обліку дебіторської заборгованості в останні роки присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, М. В. Кужельний, Л. О. Лігоненко, О. В. Лишиленко, В. В. Сопко та багато інших. Але і досі існують багато недосліджених питань з даної теми і сучасні умови господарювання вимагають вирішення цілого ряду нерозв'язаних організаційних та облікових проблем.

Мета дослідження. Метою даної роботи є дослідження сучасних проблемних питань з

організації та обліку дебіторської заборгованості та пошук шляхів вирішення даних проблем.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах переважна більшість вітчизняних підприємств не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у них виникає дебіторська заборгованість.

Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Під таке трактування підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу.

Заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу, створюється підприємством з метою отримання прибутку у вигляді відсотків, дивідендів, тощо або ж від короткотермінових змін ціни (суми) такої дебіторської заборгованості. Тому така заборгованість, згідно П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», є фінансовим активом призначеним для перепродажу і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до цього стандарту.

У п.4 П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»

наведено поняття дебіторської заборгованості, не призначеної для перепродажу – дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу [2]. Таке тлумачення більш точно розкриває сутність поняття «дебіторська заборгованість».

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [1].

На сьогоднішній день існує багато підходів до класифікації дебіторської заборгованості, що значним чином ускладнює організацію та облік такої заборгованості.

Дебіторська заборгованість класифікується:

1) за строком погашення та зв'язком з нормальним операційним циклом дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну.

2) за об'єктами, щодо яких виникає дебіторська заборгованість вона поділяється на: дебіторську заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавця; дебіторську заборгованість забезпечена векселем; іншу довгострокову заборгованість; дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи; дебіторську заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахований доходів, із внутрішніх розрахунків); іншу поточну дебіторську заборгованість.

3) за своєчасністю погашення заборгованість поділяється на дебіторську заборгованість, строк оплати якої не настав (строкова дебіторська заборгованість); дебіторську заборгованість не сплачену в строк (прострочена заборгованість), в тому числі сумнівна дебіторська заборгованість; безнадійну дебіторську заборгованість.

4) за причинами виникнення дебіторська заборгованість буває: виправдана (заборгованість, строк погашення якої ще не настав або становить менше ніж один місяць і яка пов'язана з нормальними строками документообігу); не виправдана (прострочена заборгованість, я також заборгованість пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів, з порушенням умов господарських договорів).

Лігоненко Л.О. поділяє дебіторську заборгованість залежно від строків позовної давності на: непрострочену дебіторську заборгованість та прострочену дебіторську заборгованість.

Непрострочена дебіторська заборгованість – це заборгованість, терміни виконання якої на момент складання балансу не наступили. Такі борги можуть бути отримані при належному виконанні боржником своїх зобов'язань, тому така заборгованість реальна для отримання.

Прострочена дебіторська заборгованість – це заборгованість, терміни виконання якої на момент складання балансу порушені дебіторами. Вона виникає внаслідок чинників макро- і

мікроекономічного характеру. В її складі можна виділити два види боргів [3]:

1) борги, шанси на отримання яких, не дивлячись на їх прострочений термін, збереглися;

2) борги, отримати які нереально за певними причинами, це безнадійна заборгованість.

Для запобігання ускладнень при організації та обліку дебіторської заборгованості необхідно створити єдиний класифікатор дебіторської заборгованості із визначеними параметрами, які б урахували мету класифікації, її доцільність та необхідність, якісні характеристики дебіторської заборгованості та користувачів інформації.

Класифікацію дебіторської заборгованості слід проводити у такій послідовності: визначення мети, формулювання завдань, конкретизування користувачів інформації, вибір ознаки класифікації, визначення пріоритетних принципів, надання переліку можливих типів класифікації, вибір оптимального типу, групування дебіторської заборгованості за обраним типом. Як можливі ознаки класифікації дебіторської заборгованості можна додатково запропонувати: суб'єкт дебіторської заборгованості, сума заборгованості, вид оцінювання, причина виникнення [4].

Відповідно до П(С)БО 10 поточною дебіторською заборгованістю є сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та (або) їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це дебіторська заборгованість, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку наховуються проценти, відображається в балансі за їхньою теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення [1].

У П(С)БО 10 не відзначено, що облік поточної та довгострокової заборгованості ведеться на різних бухгалтерських рахунках та що вони належать до різних розділів активу балансу. Тобто проблемним питанням є те, що П(С)БО 10 не передбачено чіткого розмежування понять довгострокової та поточної дебіторської заборгованостей. Тому до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» пропонується внести зміни, в яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та поточної дебіторської заборгованостей. Також слід вказати, що поточна

дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках [5].

Потрібно також зробити уточнення визначення поточної дебіторської заборгованості, оскільки згідно з П(С)БО 10, поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів і послуг та оцінюється за первісною вартістю. Але утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов'язувати з доходом, оскільки дохід вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень, тому якщо не очікується погашення дебіторської заборгованості у звітному періоді, то наступні надходження коштів або певних матеріальних цінностей не можна вважати доходом [6]. Так, перерахування авансів за ще непередану продукцію призводить до виникнення дебіторської заборгованості, хоча доходу тут немає.

Як було зазначено вище, за своєчасністю погашення прострочена дебіторська заборгованість відповідно до Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку поділяється на безнадійну дебіторську заборгованість, тобто поточну дебіторську заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності та сумнівну дебіторську заборгованість, тобто поточну дебіторську заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Введення поняття «сумнівна дебіторська заборгованість» у національних стандартах бухгалтерського обліку спричинено певним ризиком більшості підприємств з недоотримання якоїсь частини боргу від своїх партнерів, що стало дуже характерним для економіки України. Під визначенням терміна «сумнівний борг» слід визнавати дебіторську заборгованість, не погашену у строки, встановлені договором, і не забезпечену відповідними гарантіями.

Суперечливими питаннями організації обліку дебіторської заборгованості є невідповідність бухгалтерського та податкового обліку. Хоча законотворючі і намагаються, що з введенням у дію Податкового Кодексу України податковий облік було якомога більше наближено до бухгалтерського обліку, але, як показує практика, проблеми їх взаємозв'язку, протиріч та розбіжностей залишилися і досі. Про це свідчать і різні підходи до порядку формування й визнання безнадійних і сумнівних боргів. Поняття «сумвної заборгованості» існує яку бухгалтерському, так і у податковому обліку.

У бухгалтерському обліку - це оціночна категорія, величина якої визначається на підставі оцінок фахівців бухгалтерів за правилами, встановленими П(С)БО, і конкретизованими в обліковій політиці підприємства. При цьому в бухгалтерському обліку говорять лише про сумнівну дебіторську заборгованість. Тобто визнання витрат по безнадійній заборгованості в бухгалтерському обліку відбувається в момент створення резерву сумнівних боргів або (якщо створення такого резерву не

передбачено обліковою політикою підприємства) в момент списання такої заборгованості з балансу.

У податковій практиці механізм врегулювання сумвної та безнадійної заборгованості декілька інший: в момент визнання дебіторської заборгованості сумвної в обліку зменшуються доходи та витрати, з нею пов'язані, а в момент визнання дебіторської заборгованості безнадійною признаються витратами раніше сформований резерв сумнівних боргів у сумі такої безнадійної заборгованості. У податковому обліку сумвна заборгованість визнається лише при здійсненні та документальному підтвердженні юридично значимих дій.

Облікові нюанси по сумнівній та безнадійній заборгованості, передбачені чинним законодавством, у розрізі податку на прибуток. Платники податку на прибуток, які не змінюють фінансовий результат на податкові різниці, ведуть облік сумвної та безнадійної заборгованості виключно за приписами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Ті ж платники, для кого актуально визначення податкових різниць та коригування на їх суми фінансового результату, повинні пам'ятати, що фінансовий результат до оподаткування зменшується (збільшується від'ємне значення або зменшується значення до оподаткування) тільки на суму резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування згідно з П(С)БО або МСФЗ (п. 139.2.2 ПКУ).

У той же час, за приписами п. 139.2.1 ПКУ, фінансовий результат до оподаткування збільшується (зменшується від'ємне значення чи збільшується значення до оподаткування):

- на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (згідно з нормами П(С)БО 10 або МСФЗ). Витрати на створення такого резерву в бухгалтерському обліку відображаються проводкою: Дт 944 Кт 38;

- на суму витрат від списання дебіторської заборгованості, яка не відповідає ознакам, визначеним п. 14.1.11 ПКУ, понад суми резерву сумнівних боргів. У періоді списання безнадійної заборгованості за рахунок створеного резерву фінансовий результат до оподаткування свого розміру не змінить, адже в цій ситуації рахунок резерву буде використаний тільки в розмірі попереднього нарахування резерву сумнівних боргів.

Якщо створеного резерву буде недостатньо, суму перевищення фактичної безнадійної заборгованості за попередньо створеним резервом слід списати за рахунок інших операційних витрат: Дт 944 Кт 36 (п. 11 П(С)БО 10) — тут важливо перевіряти таку заборгованість на відповідність критеріям п. 14.1.11 ПКУ. Інакше списання такої заборгованості в частині понад суми резерву сумнівних боргів, не відповідає перерахованим критеріям, збільшувати фінансовий результат до оподаткування (абзац 3 п. 139.2.1 ПКУ).

Тобто фактично фінансовий результат збільшується на суму витрат на формування (донарахування) резерву сумнівних боргів і одночасно повинен зменшуватися на суму коригування

(зменшення) резерву сумнівних боргів, якщо має місце таке зменшення.

Нарахування резерву обумовлено принципом обачності, який передбачає «застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства» [7].

Проте, на сьогоднішній день практикою доведено, що більшість підприємств України, звітність яких є обов'язковою, відмовляються від створення резерву сумнівних боргів. Причинами цього є те, що створення такого резерву передбачає вилучення з обороту коштів, які можна було б спрямувати в інші сфери діяльності, а суми, які резервуються не включаються до складу витрат у податковому обліку, і в свою чергу, не впливають на зменшення податку на прибуток [8].

Для вирішення цього проблемного питання пропонується внести корективи до діючої законодавчої бази, яка б стимулювала підприємства формувати й використовувати резерв сумнівних боргів. А також удосконалювати методику його розрахунку.

Для запобігання виникнення безнадійної дебіторської заборгованості підприємству пропонується:

- уважно вибирати контрагентів: детально ознайомитися з їхнім бізнесом, з діловою репутацією, дізнатися про їх платоспроможність і наявність кредиторської заборгованості;
- правильно укладати договір, чітко прописувати всі умови співробітництва, а у разі їх невиконання - наслідки, до яких це може призвести, вводити штрафні санкції за прострочення платежу;
- застосовувати умови передоплати при реалізації, хоча б у частковому обсязі;
- знаходити можливості збільшення кількості замовників з метою зменшення масштабу ризику несплати;
- запозичити зарубіжний досвід обліку дебіторської заборгованості: використовувати систему знижок за дострокове погашення заборгованості.

Одним із проблемних питань організації дебіторської заборгованості є недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Серед науковців існують пропозиції щодо внесення змін до плану рахунків з обліку покупців та замовників. Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку розрахунки із замовника ми передбачено фіксувати з використанням субрахунків 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» і 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». Застосування цих субрахунків не дозволяє деталізувати перелік дебіторів, що значно обтяжує відстеження можливості виникнення сумнівної дебіторської заборгованості, а також перетворення її в безнадійну. Така уніфікація застосування субрахунків не дозволяє деталізувати перелік дебіторів, що значно обтяжує відстеження

можливості виникнення сумнівної дебіторської заборгованості, а також перетворення її в безнадійну [9].

До дебіторської заборгованості, яка призначена для продажу, найчастіше застосовують такі фінансові інструменти, як факторинг, який використовується для зменшення обсягів дебіторської заборгованості, запобігання її простроченню й перетворенню в безнадійну. Підприємствам слід достатню увагу приділяти управлінню дебіторською заборгованістю. Нині підприємства дуже невпевнено використовують основні форми рефінансування – факторинг, облік векселів тощо, а їх застосування могло б забезпечити значне прискорення трансформації дебіторської заборгованості у грошові кошти.

Також для належної організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості потрібно створити таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з чітко зазначеною конкретизацією. Так для відступлення прав грошової вимоги з укладенням договору відображають за допомогою субрахунку 377.У разі передачі боргових прав фактор-фірмі продаж дебіторської заборгованості за товари роботи послуги відносять до складу іншої дебіторської заборгованості, що викликає перекручення інформації, та негативно впливає на якість прийняття управлінських рішень. Для обліку факторингу було б логічно мати у Плані рахунків окремий субрахунок рахунку 37 «Розрахунки з факторингу» з деталізацією в аналітичному обліку.

Одним із недоліків існуючої системи організації обліку дебіторської заборгованості, проблемним питанням постає неможливість отримання актуальної та якісної інформації про стан розрахунків з дебіторами, оскільки таку інформацію користувачі можуть отримати, перш за все, з балансу підприємства, де відображується інформація за видами заборгованості, а також з Журналу-ордера № 3 в розрізі рахунків. Проте ця інформація, не повною мірою розкриває стан дебіторської заборгованості на підприємстві, вона має узагальнюючий характер і не може дати відповіді на запитання, які виникають у зацікавлених осіб [10].

Варто відмітити, що облік дебіторської та кредиторської заборгованостей ведуться в одному регістрі – Журналі №3. Однак, на думку багатьох фахівців, це зовсім різні об'єкти бухгалтерського обліку, які лише частково пов'язані між собою, відповідно і обліковувати їх потрібно в різних регістрах [5]. Також існує необхідність створення таких регістрів, в яких би містилася більш повна інформація про дебіторську заборгованість: її стан, ймовірність погашення, розмір, термін сплати і т. п. Таким чином, було б легше відстежити постійних неплатників чи, навпаки, виділити дебіторів, які своєчасно сплачують свої борги. Також зведення додаткових регістрів допоможе підприємству у виборі найбільш відповідної форми розрахунків, щоб застрахувати себе від ризику неплатежів [10].

Для якісної організації обліку підприємство повинно чітко зазначати всі етапи та процедури обліку

дебіторської заборгованості в наказі про облікову політику, аби не виникало розбіжностей, неточностей, порушень принципів і правил обліку. Тобто організацію обліку дебіторської заборгованості на підприємстві необхідно починати з процедури підготовки облікової політики.

Наказ про облікову політику повинен висвітлювати:

1. Класифікацію дебіторської заборгованості, яка необхідна для достовірної оцінки такої заборгованості для цілей бухгалтерського обліку та відображення інформації про таку заборгованість у фінансовій звітності. Необхідно передбачити та закріпити в наказі про облікову політику перелік класифікаційних ознак та види на які поділяється дебіторська заборгованість, а саме зазначити критерії віднесення довгострокової заборгованості до складу необоротних активів підприємства та розмежувати різні види поточної дебіторської заборгованості відповідно до сутності здійснюваних операцій. Важливим є також встановлення порядку визнання дебіторської заборгованості сумнівною і джерела отримання інформації. Наприклад, якщо це прострочення терміну погашення дебітором, то підтверджувальним документом є договори або рахунки, у випадку банкрутства контрагента підтвердженням може бути постановою суду тощо.

2. Методику і дату визначення величини резерву сумнівних боргів. При цьому підприємство може обрати один чи декілька (для різних видів дебіторської заборгованості) з методів нарахування резервів. При цьому підприємству доцільно викласти процедури щодо розрахунку резерву сумнівних боргів за визначеним методом.

3. Визначення у робочому Плані рахунків (як додатку до наказу про облікову політику) обліку дебіторської заборгованості [11].

4. Кожне підприємство повинно чітко затвердити первинні документи для обліку дебіторської заборгованості та створити графік їхнього руху й порядок обробки інформації, яка в них наводиться. Підприємству необхідно організовувати внутрішній контроль за дебіторською заборгованістю. Наприклад, в обов'язки бухгалтера чи інших працівників підприємства повинен входити контроль за станом дебіторської заборгованості, за її обсягами, термінами погашення й прострочення, умовами неповернення, а також здійснення всіх можливих заходів по її погашенню та відшкодуванню. На великих підприємствах можливо створювати відділ внутрішнього контролю, завданням якого буде й контроль за дебіторською заборгованістю. Але з метою уникнення зайвого перенасичення кадрами, перевитрачання різних ресурсів потрібно обов'язково обґрунтувати доцільність створення цілої служби. Для цього необхідно провести певні розрахунки, детально проаналізувати стан та обсяги дебіторської заборгованості, визначити структуру проблемних боргів, зіставити витрати на створення та функціонування відділу з очікуваними результатами від його роботи, підібрати відповідні кадри тощо.

Висновки та рекомендації. Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки саме вона впливає на можливість отримання повної, якісної, актуальної та вчасної інформації щодо розрахунків підприємства з дебіторами та прийняття правильних управлінських рішень.

Підсумувавши результати проведеного дослідження необхідно зазначити, що на сьогоднішній день існує ще безліч значних проблем організації та обліку дебіторської заборгованості, тому швидке їх вирішення посприє не лише удосконаленню та розвитку дебіторської заборгованості, як об'єкту обліку, а й значно полегшить роботу підприємств, зробить їх діяльність більш якіснішою та надійнішою.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. №237 зі змінами і доповненнями, внесеними Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013р. №627.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001р. №559 зі змінами і доповненнями, внесеними Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013р. №627.
3. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. / Л. О. Лигоненко, Н. М. Новікова ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т.: Київ 2005. - 274 с.
4. Шолота М.Г. Облік дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення / М.Г. Шолота, Н.В. Кудлаєва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.
5. Гангал Л.С. Основні проблеми та шляхи вдосконалення обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>.
6. Чауш Б.М. Організація обліку дебіторської заборгованості та її проблеми на сучасному етапі розвитку економіки України/ Чауш Б.М. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 - XIV.
8. С. Дерев'яно, М. Смолій Організація та облік дебіторської заборгованості: сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення / С. Дерев'яно, М. Смолій // Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2011. - № 6. С - 24-28.
9. О.В. Костюнік Шляхи вдосконалення обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2016/7.pdf
10. Гринчук А. Л. Особливості обліку дебіторської заборгованості на підприємстві / А. Л. Гринчук // Управління розвитком. - 2013. - № 3. - С. 54-55.
11. В.В. Ясишена, І. М. Сисоєва Відображення дебіторської заборгованості в обліковій політиці підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1470>.

References (transliterated)

1. Polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 10 «Debitors'ka zaborhovanist'» zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 08.10.1999r. No237 zi zminamy i dopovnennamy, vnesenymy Nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 27.06.2013r. No627.
2. Polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 13 «Finansovi instrumenty» zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 30.11.2001r. No559 zi zminamy i dopovnennamy, vnesenymy Nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 27.06.2013r. No627.
3. Upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyu pidpriyemstva : navch. posib. / L. O. Lihonenko, N. M. Novikova ; Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.:Kyiv - 2005. - 274 s.
4. Sholota M.H. Oblik debitors'koyi zaborhovanosti: problemy ta shlyakhy yikh vyrishennya / M.H. Sholota, N.V. Kudlayeva [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.
5. Hanhal L.S. Osnovni problemy ta shlyakhy vdoskonalennya obliku

debtors'koyi zaborhovanosti [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.rusnauka.com/>.

6. Chaush B.M. *Orhanizatsiya obliku debtors'koyi zaborhovanosti ta yiyi problemy na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy* / Chaush B.M. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.

7. Zakon Ukrainy «Pro bukhhalters'kyy oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini» vid 16.07.99 r. No 996 - XIV.

8. S. Derev'yanko, M. Smoliy *Orhanizatsiya ta oblik debtors'koyi zaborhovanosti: suchasnyy stan, problemy ta shlyakhy yikh vyrishennya* / S. Derev'yanko, M. Smoliy // *Bukhhalteriya v sil'skomu hospodarstvi*. - 2011. - No 6. S - 24-28.

9. O.V. Kostyunik *Shlyakhy vdoskonalennya obliku debtors'koyi zaborhovanosti* [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu:

http://www.agrosvit.info/pdf/6_2016/7.pdf

10. Hrynychuk A. L. *Osoblyvosti obliku debtors'koyi zaborhovanosti na pidpryyemstvi* / A. L. Hrynychuk // *Upravlinnya rozvytkom*. - 2013. - No 3. - S. 54-55.

11. V. V. Yasyshena, I. M. Sysoyeva *Vidobrazhennya debtors'koyi zaborhovanosti v oblikoviy politytsi pidpryyemstv* [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1470>.

Надійшла (received) 19.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Дослідження сучасних проблемних питань з організації та обліку дебіторської заборгованості та пошук шляхів їх вирішення/О.В.Мелень // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 79-84. Бібліогр.: 11 назв. – ISSN 2519-4461

Исследования современных проблемных вопросов по организации и учету дебиторской задолженности и поиск путей их решения / О.В.Мелень // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 79-84. Библиогр.: 11 назв. – ISSN 2519-4461

The study of contemporary issues in organization and account receivables and finding their solutions / O.V. Melen // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 79-84. Bibliogr.: 11. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів /Сведения об авторах /About the Authors

Мелень Олена Валентинівна - кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний технічний університет «ХПІ», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел.: 050-30-11-575, e-mail: olena.melen@gmail.com

Мелень Елена Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный технический университет «ХПИ», доцент кафедры экономического анализа и учета, тел.: 050-30-11-575, e-mail: olena.melen@gmail.com

Melen Olena - Candidate of Economical Sciences (Ph. D.), Docent, Kharkov National Technical University "KPI", docent at the Department accounting and economic analysis, Tel.: 050-30-11-575, e-mail: olena.melen@gmail.com

УДК 657.6

ТАН ЛИН ЛИН, С.В.БРИК

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

Першорядне значення в організації бухгалтерського обліку має правильність оцінки основних засобів, обліку переоцінок та відображення вартості основних засобів в балансі підприємства на дату оцінки. Становлення і формування ринкових відносин передбачає вдосконалення організації обліку основних засобів, що сприяє ефективному використанню машин, обладнання, виробничих площ та інших засобів праці. Велика роль обліку при виявленні морально застарілих основних засобів, в забезпеченні достовірних даних необхідних для аналізу та ефективності їх використання. За допомогою даної статті зроблена спроба вивчити удосконалення організації обліку і контролю основних засобів на підприємстві шляхом введення додаткової інформації в первинні форми обліку основних засобів, створення і впровадження системи внутрішньогосподарського взаємодії щодо їх обліку, а також за допомогою автоматизації облікових процесів.

Ключові слова: основний засіб, бланки первинного обліку, автоматизація, внутрішньогосподарський контроль.

Первостепенное значение в организации бухгалтерского учета имеет правильность оценки основных средств, учета переоценок и отражения стоимости основных средств в балансе предприятия на дату оценки. Становление и формирование рыночных отношений предусматривает совершенствование организации учета основных средств, что способствует эффективному использованию машин, оборудования, производственных площадей и других средств труда. Велика роль учета при обнаружении морально устаревших основных средств, в обеспечении достоверных данных необходимых для анализа и эффективности их использования. При помощи данной статьи сделана попытка изучить усовершенствование организации учета и контроля основных средств на предприятии путем введения дополнительной информации в первичные формы учета основных средств, создания и внедрения системы внутрихозяйственного взаимодействия по их учету, а также с помощью автоматизации учетных процессов.

Ключевые слова: основное средство, бланки первичного учета, автоматизация, внутрихозяйственный контроль.

Of paramount importance in the organization of accounting is correct valuation of fixed assets, accounting revaluations and reflect the cost of fixed assets in the balance sheet of the company at the valuation date. Formation and the formation of market relations involves improving the organization of accounting of fixed assets, which contributes to the efficient use of machinery, equipment, production facilities and other hand tools. The role of accounting upon detection of obsolete plant and equipment, to ensure reliable data needed for the analysis and the effectiveness of their use. With the help of this article is an attempt to study the improvement of the organization of accounting and control of fixed assets in the company through the introduction of additional information in the primary form of fixed assets, creation and implementation of on-farm system of interaction on their account, as well as by automating accounting processes.

Keywords: the primary means, forms of primary accounting, automation, control intraeconomic.

Постановка проблемы. Эффективное функционирование каждого предприятия в значительной степени зависит от обоснованности построения системы бухгалтерского учета, которая является информационной подсистемой управления и внутреннего контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятий. Поэтому существует потребность в повышении информативности документации в целом, и документации по движению основных средств, в частности.

Анализ состояния вопроса. Мировой опыт определения понятия «основные средства» начинается свои истоки еще из работ А. Смита, Д. Рикарда, Дж. С. Миля, К. Маркса. Научным и практическим проблемам организации учета и контроля основных средств посвящены труды отечественных специалистов: Андрейчука В., Бутинца Ф., Вишеневецкой В., Черненко С., Чалого И. и других. Однако, на наш взгляд, как учет, так и контроль основных средств еще требуют доработки и усовершенствования.

Постановка задачи. Статья должна охватить вопросы организации учета на предприятии основных средств с помощью их правильной классификации, усовершенствования системы счетов бухгалтерского учета, форм первичного учета, а также их внутрихозяйственный контроль и автоматизацию.

Изложение основного материала. Традиционно учет основных средств не считается отдельным

направлением бухгалтерского учета, а лишь темой, связанной с движением основных средств, и начислением амортизации, что вызывает острые дискуссии среди ученых. При анализе современного состояния такой составляющей бухгалтерского учета как основные средства, признано целесообразным обращать внимание не только на состояние и движение активов, но и на инструментарий управления производственными мощностями предприятия. Однако не всегда построение учета основных средств основывается на их определении и классификации.

При изучении широкого круга вопросов, связанных с классификацией, считаем необходимым разработать критерии классификации основных средств, которые позволят решить вопрос о зачислении их к определенной группе. Нами сформированы принципы построения классификации основных средств для производственных предприятий:

- полный охват основных средств во избежание возникновения большой по содержанию и составу позиции «Прочие основные средства»
- определение принадлежности средств, в соответствии с которой каждый объект или комплекс основных средств должен принадлежать только к одной определенной учетной позиции
- унификация построения перечня средств, при которой все их классификационные признаки должны быть четкими и однозначными
- наличие информации по основным средствам,

легко поддающейся машинной обработке

С целью повышения качества аналитического учета предлагаем открывать к счету 152 «Приобретение (изготовление) основных средств» аналитические счета третьего порядка по каналам поступления объектов основных средств:

- создание собственными силами (хозяйственным или подрядным способом);
- приобретение за деньги;
- бесплатное получение основных средств;
- получение в виде взноса в уставный капитал;
- получение в обмен.

Осведомленность о наличии средств труда и постоянный контроль за их эффективным использованием имеют большое значение в управлении производственной деятельностью каждого предприятия.

Правильная организация учета и финансирования затрат на ремонт в современных условиях хозяйствования приобретает особую актуальность и требует четкого определения их экономического содержания и построения научно обоснованной классификации.

Считаем, что классификация расходов на содержание основных средств зависит от их влияния на будущие экономические выгоды, которые могут быть получены от использования объектов

Согласно предложенной классификации, ремонт основных средств традиционно делится на текущий и капитальный в зависимости от стоимости, объема работ и необходимого времени на их проведение.

По нашему мнению, представляется целесообразным для отражения расходов на ремонт открывать на счетах 23 «Производство», 91 «Общепроизводственные расходы», 92 «Административные расходы», 93 «Расходы на сбыт» свободный субсчет «Ремонт основных средств» с выделением на нем статей «Капитальный ремонт» и «Текущий ремонт». На данном счете будет аккумулироваться информация о проведенных ремонтах и расходы по соответствующим отремонтированным объектами. По нашему мнению, эта информация будет полезной для нужд управления и позволит проанализировать периодичность, целесообразность и эффективность проведенных ремонтов на предприятии.

Управление неразрывно связано с контролем. Особая роль отводится внутрихозяйственному контролю как важному элементу системы управления, ведь в условиях рыночной экономики центр экономической деятельности перемещается к первичной ячейке всей экономики - предприятию. Эффективная система внутреннего контроля позволяет руководству убедиться, что деятельность предприятия находится в соответствии с требованиями действующего законодательства, утвержденной политикой и другими директивно-нормативными документами предприятия. В настоящее время в Украине система внутреннего контроля со стороны законодательных органов власти не регулируется и не контролируется, в результате чего предприятия самостоятельно должны

организовывать и качественно развивать существующую систему контроля.

В условиях адаптации бухгалтерского учета в Украине с международными стандартами он должен быть ориентирован на обеспечение оперативной информацией всех субъектов управления а также подготовку информативной бухгалтерской отчетности для инвесторов и кредиторов.

Одним из важнейших факторов, влияющих на результаты деятельности каждого предприятия, является наличие основных средств, без которых невозможно представить производство продукции (товаров, услуг). От правильности документального оформления поступления основных средств зависит весь дальнейший процесс учета и использования основных средств на предприятии.

Принятый в апреле 2000 года П (С) БУ 7 «Основные средства» существенно изменил существующий до тех пор порядок учета основных средств, но, несмотря на то, что он применяется уже более шестнадцати лет, за это время типовые формы первичного учета операций с основными средствами не претерпели никаких изменений.

Анализ форм первичных документов по учету основных средств доказывает, что типовые формы ОС-6 «Инвентарная карточка учета основных средств» и ОС-1 «Акт приема-передачи (внутреннего перемещения) основных средств», утвержденные приказом Минстата Украины № 352 от 29.12.95 г., по нашему мнению не соответствуют требованиям современного учета. Считаем целесообразным ввести в формы ОС-1 и ОС-6 дополнительную информацию: срок полезного использования объекта; ликвидационную стоимость; справедливую стоимость; амортизируемую стоимость; метод амортизации, в случае изменения которого вносить пометки об этом, а также суммы дооценки и уценки объекта. Дополнение указанных типовых форм первичных документов перечисленными реквизитами значительно повысит их информативность.

При создании подсистемы внутреннего контроля на предприятии целесообразно предусмотреть взаимодействие одного субъекта с другими в единой системе управления предприятием. На основе изучения организационной структуры производственных предприятий установлена функциональная связь субъектов и объектов внутрихозяйственного контроля, которая должна включать в себя взаимодействие таких отделов, как руководители структурных подразделений, планово-экономический отдел, бухгалтерия, отдел внутреннего контроля, ревизионная комиссия.

При этом объектами подсистемы внутреннего контроля должны стать: соблюдение технологического процесса производства, снижение потерь от брака, распределение средств, правильность составления калькуляций, реальность, законность и целесообразность операций за отражением стоимости основных средств; формирование информации по вопросам бухгалтерского учета; правильность составления калькуляций, проведение

инвентаризации, достоверность отражения сумм в регистрах бухгалтерского учета

Представленная модель может служить основой для формирования концепции комплексного механизма внутреннего контроля. Использование предлагаемых подходов позволит повысить качество и эффективность внутреннего контроля и снизить информационный риск пользователей при принятии управленческих решений.

В современных условиях, при наличии на предприятии тысяч объектов основных средств, трудно говорить об эффективном решении задач их учета и контроля при ручном способе обработки информации. Предприятие встает перед вопросом автоматизации учета необоротных активов для выполнения системных учетно-контрольных операций.

Автоматизация управления предприятиями на основе экономико-математических методов, средств вычислительной техники и информационных технологий является неотъемлемой частью процесса совершенствования деятельности практически всех предприятий.

В последнее время наметился качественно новый этап, который характеризуется стремлением к созданию интегрированных автоматизированных систем, объединяющих все задачи управления. Этому способствуют распределенные вычислительные системы и сети, средства ведения баз данных, средства проектирования и внедрения функциональных подсистем.

Внедрение интегрированной автоматизированной системы является одной из наиболее трудоемких и дорогостоящих программ развития.

В этих условиях чрезвычайно велика роль руководителя предприятия, который принимает решения стратегического характера в области компьютеризации. Главное - выработка стратегии развития автоматизации, которая гарантировала бы достижение целей предприятия. Наиболее важной составляющей этой стратегии является в ряде случаев обоснование и принятие решений по выбору системы автоматизации, имеющейся на украинском рынке, которая способствовала бы решению вопроса автоматизации бухгалтерского учета основных средств.

Для решения проблем автоматизации определенных участков учета можно использовать понятие «задача», которое означает алгоритм преобразования входных данных с помощью процедур обработки данных в выходные показатели, имеющие определенное функциональное назначение для бухгалтерского учета и управления.

Можно выделить следующие задачи автоматизации основных средств:

- учет и контроль объектов основных средств по местам хранения и классификационным группам;
- учет и контроль за правильностью и своевременностью отражения движения основных средств (поступление, выбытие, перемещение)
- учет амортизации основных средств и контроль за правильностью ее начисления и отражения;

- учет расходов на ремонт, модернизацию основных средств и контроль рационального использования денежных средств для данных целей;

- учет переоценки основных средств (дооценка, уценка)

- учет операционной и финансовой аренды основных средств;

- выявление морально устаревших основных средств.

Технологический процесс обработки информации состоит из следующих этапов:

- подготовка первичной информации;

- создание нормативно-справочной информации;

- создание набора данных движения основных средств;

- проведение расчетов и ввода информации в базу данных;

- проведение анализа исходной информации;

- принятие управленческих решений по полученным результатам;

- передача данных для смежных задач учета.

Подготовка первичной информации включает следующие процедуры: ввод данных в соответствии со структурой первичного документа; контроль реквизитов, которые вводятся на основе существующих методов; корректировки данных первичного учета; алгоритмическую обработку показателей первичного учета; организацию базы данных; вывод на экран или печать введенных данных первичного учета. Автоматизированное решение задач учета основных средств базируется на создании и ведении информационной базы о наличии необоротных активов, которая формируется на основании инвентарной картотеки. При ведении инвентарной картотеки ручная обработка информации отсутствует.

Благоприятным фактором автоматизации является стабильность постоянной учетной информации, формируемой на предприятии. Это создает условия для ее многократного использования и тем самым способствует повышению эффективности применения компьютерной техники на этом участке учетной работы. Характерной для этого участка учета является возможность получения в среде информационной системы полного комплекта учетных регистров, необходимых для организации рационального управления основными средствами предприятия.

Для аналитического учета основных средств ведется автоматизированная инвентарная картотека, в которой отображаются все данные, необходимые для управления и учета. С ее помощью бухгалтер (аудитор) имеет возможность проанализировать состояние основных средств, срок службы, виды и сроки сделанных ремонтов, суммы начисленного износа, сроки и суммы переоценки, правильность применения процентов амортизационных отчислений. Важное значение при вводе информации имеет обеспечение высокой достоверности исходных данных, поэтому в системе должен быть реализован процесс автоматизации выявления вводимых ошибок и выдачи соответствующих сообщений.

На основании первичных данных и нормативно-справочной информации осуществляется отображение информации о наличии и движении основных средств по подразделениям, материально ответственным лицам, по группам, видам, предприятию в целом. То есть с помощью информационной системы учета бухгалтер получает исчерпывающую информацию о состоянии учета основных средств для принятия управленческих решений.

При применении указанных методов автоматизации на предприятии будут решены следующие вопросы:

- обеспечение оперативной информацией всех субъектов управления
- проведение безналичных расчетов через систему «Клиент банк»
- интеграция оперативного, бухгалтерского, статистического учетов в единую систему.

Основные результаты исследования. С целью повышения качества аналитического учета предлагается открыть к счету 152 аналитические счета третьего порядка по каналам поступления объектов основных средств: создание собственными силами; приобретение за деньги; бесплатное получение; получение в виде взноса в уставный капитал или в обмен.

Кроме того, для отражения расходов на ремонт предлагается открывать на счетах 23, 91, 92, 93 свободный субсчет «Ремонт основных средств» с выделением на нем статей «Капитальный ремонт» и «Текущий ремонт».

Бланки учета основных средств ОС-6 и ОС-1, требуют введения дополнительной информации: срок полезного использования объекта; ликвидационная стоимость; справедливая стоимость; амортизируемая стоимость; метод амортизации, в случае изменения которого вносить пометки об этом, а также суммы дооценки и уценки объекта. Дополнение указанных типовых форм первичных документов перечисленными реквизитами значительно повысит их информативность.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV
2. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. № 69 <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 27.04.2000 року №92
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу та припинена діяльність»
5. Вишневецкая В. Документальное выбытие основных средств // Всё о бухгалтерском учете. – 2012. – вып. № 68. – С.5-8.
6. Вишневецкая В. Документальное оформление ремонтов и улучшений собственных основных средств // Всё о бухгалтерском учете. - 2012. - №11. – С. 23-27
7. Дерун І. Використання справедливої вартості в бухгалтерському обліку необоротних активів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. - № 12. – С.20-28

При создании подсистемы внутреннего контроля на предприятии целесообразно предусмотреть взаимодействие субъектов в единой системе управления предприятием. На основе изучения организационной структуры производственных предприятий необходимо установить функциональную взаимосвязь субъектов и объектов внутрихозяйственного контроля.

Внедрение интегрированной автоматизированной системы является одной из наиболее трудоемких и дорогостоящих программ развития предприятия. Для решения проблем автоматизации определенных участков учета можно использовать понятие «задача», которое означает алгоритм преобразования входных данных с помощью процедур обработки данных в выходные показатели, имеющие определенное функциональное назначение для бухгалтерского учета и управления.

Выводы. Осведомленность о наличии средств труда и постоянный контроль за их эффективным использованием, чему послужит введение предложенных нами аналитических субсчетов, повысит эффективность управления производственной деятельностью предприятия.

Введение в формы ОС-1 и ОС-6 дополнительной информации об объекте основного средства значительно повысит их информативность.

Использование предлагаемых подходов по созданию подсистемы внутреннего контроля на предприятии позволит повысить качество и эффективность внутреннего контроля и снизить информационный риск пользователей при принятии управленческих решений.

При применении интегрированной автоматизированной системы на предприятии будут решены вопросы обеспечения оперативной информацией всех субъектов управления, проведения безналичных расчетов через систему «Клиент банк», интеграции оперативного, бухгалтерского, статистического учетов в единую систему.

References (transliterated)

1. Ukraŭni's law "About an accounting obl_k that to a f_nansov zvitnist' in Ukraŭn i" від 16.07.1999r. No. 996-XIV
2. Інструкція по інвентаризації і fixed assets, the nemater_alnikh aktiviv, commodity materіal'nykh ts_nnost, the groshovikh koshtiv і документів that розрахунків, a zatverdzhena an order M_n_sterstva fіnansiv Ukraŭni від 11 серпня 1994 rubles No. 69 <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>
3. Polozhenennya (standard i) accounting to an obl_k 7 of "Osnovn_of a zasoba", zatverdzhena order M_n_sterstva Fіnansiv Ukraŭni від 27/2000 to fate No. 92
4. Polozhenennya (the standard i) accounting to an obl_k 27 "Neoborotn_an asset, utrimuvani for sale that pripinena diyalnist'"
5. Vishnevetskaya In. Documentary leaving of fixed assets//All about accounting. – 2012. – issue No. 68. – Page 5-8.

6. Vishnevetskaya V. Documentary registration of repairs and ulucheniye of own fixed assets//All about accounting. - 2012. - No. 11. – Page 23-27
7. Derun I. Viktoristannya fairly i vartosti in an accounting obl_k non-turnaround активів//Bukhgaltersky oblik i audit. – 2012. - No. 12. – Page 20-28
8. Chaly I. Zastosuvannya of virobnychy to a method amortizatsii in accounting that to a podatkovy obl_k//All about an accounting obl_k. - 2012. - No. 28 – Page 8-14.)

Надійшла (received) 19.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Шляхи вдосконалення організації бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю основних засобів на підприємстві / Тан Лін Лін, С.В. Брік // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 85-89. Бібліогр.: 8 назв. – ISSN 2519-4461

Пути совершенствования организации бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля основных средств на предприятии. / Тан Лин Лин, С.В. Брик // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 85-89. Библиогр.: 8 назв. – ISSN 2519-4461

Improvement Ways and accounting organization and vnutryhozyaystvennoho control of major assets in the enterprise.// Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 85-89. Bibliogr.: 8. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Тан Лін Лін – магістр Харківський національний університет «Харківський політехнічний інститут»

Тан Лин Лин – магистр Харьковский национальный «Харьковский политехнический институт»

Tan Lin Lin - Master of Kharkiv National "Kharkiv Polytechnic Institute"

Брік Світлана Володимирівна - кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри “Економічний аналіз та облік”, тел.: 050-917-62-59, e-mail:svetsvb@gmail.com.

Брик Светлана Владимировна - кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры «Учет, анализ и аудит», 050-917-62-59, e-mail:svetsvb@gmail.com.

Brik Svitlana Volodymyrivna - Candidate of Economical Sciences (Ph. D.), Docent, Kharkiv National "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Economic Analysis and Accounting; tel.: 050-917-62-59, e-mail:svetsvb@gmail.com.

УДК 657.631.6

М.І. ЛАРКА, А.Р. ЗОЛОТАРЬОВА**ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДИК ДЛЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ**

Основою стабільного положення підприємства і умовою його життєдіяльності в ринкових умовах виступає фінансова стійкість. Тому постає актуальність питань, що обумовлені недостатністю теоретичних та методичних розробок забезпечення фінансової стійкості підприємства, за допомогою яких можна визначити, які саме методи антикризового управління будуть потрібні конкретному підприємству. В статті розглянуті найпоширеніші методики оцінки фінансового стану підприємств та критеріїв, за якими виконується така оцінка. Обґрунтовано потребу їх системної класифікації, яка надасть можливість об'єднати різноманітні методичні підходи для отримання адекватної оцінки фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, критерії, методика, фінансова стійкість.

Основой стабильного положения предприятия и условием его жизнедеятельности в рыночных условиях выступает финансовая устойчивость. Поэтому возникает актуальность вопросов, обусловленных недостаточностью теоретических и методических разработок обеспечения финансовой устойчивости предприятия, с помощью которых можно определить, какие именно методы антикризисного управления будут нужны конкретному предприятию. В статье рассмотрены наиболее распространенные методики оценки финансового состояния предприятий и критериев, по которым выполняется такая оценка. Обоснована необходимость их системной классификации, которая позволит объединить различные методические подходы для получения адекватной оценки финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, критерии, методика, финансовая устойчивость.

The basis of stability of the enterprise and the condition of its life financial stability stands in market conditions. Therefore there is a relevance of the issues caused by lack of theoretical and methodological approaches to ensure the financial stability of the company, with which you can determine what kind of crisis management techniques will need a particular enterprise. The urgency of this problem has led to the need to develop diagnostic methods of financial stability. It should allow financial analysts and management personnel to form an idea of the system of management of efficiency of economic activities of enterprises, domestic economic growth opportunities, a way out of the crisis, and the like. The article describes the most common methods of assessing the financial situation of enterprises and the criteria by which such an assessment is carried out. The necessity of a system of classification, which will bring together a variety of methodological approaches to obtain an accurate assessment of the financial condition of the company.

Keywords: financial condition, criteria, methods, financial stability.

Вступ. Сучасні тенденції розвитку підприємств потребують залучення інвесторських коштів. Тому перед підприємством постає актуальна проблема заохочення інвестора до вкладання коштів у діяльність підприємства. Одним з головніших факторів привабливості підприємства є його стійкий фінансовий стан. Для його підтримання на такому рівні, або його повернення на цей рівень, необхідно вести постійний моніторинг чинників, які впливають на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства, а саме: положення підприємства на фінансовому ринку; виробництво продукції, що користується попитом; якість продукції; потенціал підприємства в діловій співпраці; ступінь залежності від зовнішніх кредитів і інвесторів; наявність неплатоспроможних дебіторів; інноваційна діяльність; ефективність господарських і фінансових операцій [1]. Усе вище перелічене дає змогу ще раз підтвердити важливість стійкого фінансового стану в залученні інвесторських коштів та забезпеченні високих показників діяльності підприємства.

Постановка задачі. Сучасні умови ринкової економіки визначають основною стратегічною метою для підприємства - підвищення ринкової вартості його майна. Це дає змогу не лише розкрити можливості його подальшого розвитку, що формується стійкістю фінансового стану підприємства, а й підвищити конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку.

Дослідження та аналіз показників фінансового стану і контроль дотримання ними нормативних значень допомагає підприємствам покращити якість розрахунків, запобігати виникненню ситуацій

неплатоспроможності підприємств, банкрутства, підвищити інвестиційну привабливість тощо.

Аналіз стійкості фінансового стану обумовлюється зростаючими потребами в аналітичних даних про діяльність підприємства з боку різних груп користувачів. Але все більше зростаючі вимоги до якості таких даних, призводять до підвищення обсягів аналітичної роботи. Тому необхідність узагальнення критеріїв, які б надали достатню інформацію про стан і діяльність підприємств, незважаючи на специфіку організації їх функціонування, потребує обробки в першу чергу показників фінансової звітності.

Нажаль, ця сторона аналітичної роботи недостатньо досліджена і висвітлена в сучасних вітчизняних підручниках та періодичних джерелах. На цей час немає конкретної методики визначення узагальнюючого показника, який би надавав повну і достовірну характеристику фінансового стану, розраховувався за чітко визначеною схемою на основі узагальнення розрахованих коефіцієнтів платоспроможності, ліквідності, ділової активності та ін. За таких умов аналіз стійкості фінансового стану не відрізняється від аналізу фінансової звітності, як частини фінансового аналізу. Тому необхідно приділяти увагу майновому аспекту цього процесу, бо дослідження джерел фінансування, як основи формування активів підприємства, оцінка ефективності використання його фінансових ресурсів забезпечує менеджмент підприємства необхідною інформацією для подальших перспектив розвитку.

Мета дослідження. Метою аналізу фінансового стану підприємства є підвищення його фінансової стійкості та платоспроможності на основі збільшення

економічного потенціалу та поліпшення структури активів, власного капіталу і зобов'язань. Тому вирішення поставленої задачі планується досягти за рахунок:

- аналітичному огляду сучасних методик оцінки фінансового стану підприємств;
- відбору методик, які матимуть практичні результати застосування на вітчизняних підприємствах;
- визначення критеріїв для достатньо якісної оцінки фінансового стану підприємства.

Аналіз стану питання. Методологія оцінки фінансового стану підприємства, яка була розроблена в попередні роки, навіть при повній можливості використання деяких окремих її елементів, в сучасних умовах не підходить для вказаної цілісної оцінки фінансового стану підприємства. Суттєвим недоліком такої оцінки є те, що в процесі її здійснення можна лише виявити, виконані чи ні планові зобов'язання, але неможливо оцінити способи досягнення їх виконання.

А така інформація, на думку багатьох вчених лише констатує здійснений факт, а не дає можливості запобігти негативним явищам. З метою вирішення цієї проблеми в останні роки в літературі опубліковано ряд методик оцінки фінансового стану підприємства, в яких зроблено спроби подолання зазначеного недоліку.

Питання оцінки фінансового стану, зокрема стійкість підприємств, у своїх роботах розглядалися у таких вітчизняних вчених, як І.О. Бланка, С.Б. Довбня, А.Е. Воронкової, І.В. Дем'яненко, В.М. Кочеткова, Л.О. Лігоненко, А.М. Поддєрьогіна, Н.В. Тарасенко, Т.Є. Унковської, Н.М. Ушакової та інших, зарубіжних фахівців: Е. Альтмана, В.Г. Артеменка, М.В. Белендира, І.Т. Балабанова, Л.Т. Гіляровської, О.В. Єфімової, Д. Ірвіна, Т.Р. Карліна, В.В. Ковальова, В.В. Нитецьким, В.М. Родіонової, Г. Л. В. Спрінгейта, О.С. Стоянової, Р. Таффлера, К. Уолша, А.Д. Шеремета та інших. У вищезазначених авторів недостатньо висвітлений інструментарій дослідження фінансової стійкості підприємств, тому питання формування цілісного процесу управління нею в сучасних умовах поки залишається відкритим, що поглиблює актуалізацію дослідження в цьому напрямку.

Дослідження вітчизняних вчених були також спрямовані на вивчення зарубіжного досвіду з цих питань. Однак його застосування в умовах України обмежене національними особливостями інформаційної бази та вимагає відповідних додаткових пристосувань.

Виклад загального матеріалу дослідження. Дослідивши найпоширеніші трактування вченими, можна сформулювати поняття фінансового стану як – характеристика величини, складу і структури активів, власного капіталу і зобов'язань, відповідні співвідношення яких обумовлюють фінансову стійкість, платоспроможність і ефективність використання економічного потенціалу підприємства. Таким чином, фінансовий стан підприємства можна представити через сукупність економічного

потенціалу, фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності та ділової активності підприємства.

Проведене дослідження літературних джерел і практики здійснення аналізу фінансового стану підприємств в умовах ринку дало можливість зробити висновок про необхідність врахування нових вимог до інформаційної бази з метою забезпечення більшої достовірності та реальності розрахованих показників.

В сучасних умовах виникла проблема визначення ролі та місця підприємства на ринку, головна мета вирішення якої полягає в проведенні детальної оцінки його фінансового стану. На теоретико-методологічному й емпіричному рівнях проблема здійснення такої оцінки тісно пов'язана з необхідністю вибору функціонально-цілевих її критеріїв.

Найважливішою характеристикою фінансового стану підприємства є фінансова стійкість. Вона дозволяє визначити рівень фінансового ризику, що пов'язаний з формуванням структури джерел капіталу, а, відповідно, і міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу. А ознакою фінансової стійкості підприємств — здатність функціонувати і розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, які істотно змінюються. При цьому важливе значення має достовірність і реальна інформація про внутрішню і зовнішню ситуацію.

Фінансова стійкість підприємств вивчається українськими вченими переважно в контексті загрози банкрутства підприємств. Більшість розробок присвячена пошукам внутрішніх джерел забезпечення фінансової стійкості підприємств.

Певною мірою для оцінки окремих моментів фінансового стану підприємств можуть використовуватись методики, які націлені тільки на оцінку платоспроможності підприємства і його фінансових результатів. При чому при оцінці платоспроможності за допомогою одного і того ж коефіцієнту намагаються оцінити і фінансову стійкість. В цілому ж подібні оцінки зведені до аналізу без будь-яких висновків.

За традиційною практикою аналізу фінансового стану підприємства виділяють такі загальні методи, якими може скористуватися фінансовий аналітик: горизонтальний аналіз, вертикальний (структурний) аналіз, трендовий аналіз, аналіз відносних показників (коефіцієнтів), порівняльний аналіз та факторний аналіз.

Всього може бути розраховано понад 100 фінансових показників (коефіцієнтів), які будуть мати економічний зміст і в більшій або меншій мірі використовуються у фінансовому аналізі. Звичайно таку кількість показників у одному аналітичному дослідженні практично не використовують. Тому необхідно вирішити проблему відбору необхідної і достатньої кількості фінансових показників.

Інша проблема формування системи показників фінансового аналізу полягає в тому, що різні автори відносять ті чи інші показники до різних груп, а іноді і самі групи мають різні назви.

В сучасній практиці для оцінки фінансового стану підприємства використовується система показників, які характеризують.

- наявність та розміщення капіталу, ефективність та інтенсивність його використання;
- оптимальність структури пасивів підприємства, його фінансову незалежність і ступінь фінансового ризику;
- оптимальність структури активів підприємства та ступінь виробничого ризику;
- оптимальність структури джерел формування оборотних активів;
- платоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства;
- ризик банкрутства суб'єкту господарювання;
- запас фінансової стійкості.

Методика оцінки фінансового стану підприємства, яка була розроблена в попередні роки, навіть при повній можливості використання деяких окремих її елементів, в сучасних умовах не підходить для цілісної оцінки фінансового стану підприємства. Суттєвим недоліком такої оцінки є те, що в процесі її здійснення можна лише виявити, виконані чи ні планові зобов'язання, але неможливо оцінити способи досягнення їх виконання. А така інформація, на думку багатьох вчених, лише констатує здійснений факт, а не дає можливості запобігти негативним явищам.

Досить обґрунтованою є методика, розроблена й запропонована Балабановим І.Т. [2]. Вона передбачає визначення інтегральної оцінки фінансового стану підприємств у декілька етапів:

- визначення основних напрямів оцінки;
- вибір окремих фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів;
- визначення для кожного із коефіцієнтів нормативного значення;
- визначення вагомості окремих коефіцієнтів;
- формування узагальнюючих показників;
- формування інтегрального показника фінансового стану підприємства з урахуванням усіх аналітичних напрямів.

Запропонований підхід дає змогу комплексно оцінити фінансовий стан підприємства за допомогою інтегрального показника, який може набирати фактичного і нормативного виду залежно від того, які види узагальнюючих показників використовуються при його обчисленні. Розглянута методика достатньо повно враховує сучасні вимоги та особливості діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

У методиці оцінки фінансового стану підприємства, запропонованій Нитецьким В.В. [3], передбачається здійснення оцінки фінансового стану економіко-математичними методами з врахуванням оцінок вагомості показників, що впливають на інтегральну величину. Розроблена автором методика дає можливість використати при здійсненні аналізу додатковий коефіцієнт для виправлення похибки невиявлених факторів та суб'єктивного впливу, а також є достатньо адаптованою щодо автоматизації розрахунків.

На нашу думку, методика, запропонована Тарасенко Н.В. [4], не дає чіткого уявлення про

фінансовий стан підприємств хоча й вимагає мінімум загальнодоступної інформації. Вона не висвітлює всі сторони діяльності підприємств і не може бути основою для вироблення рекомендацій з прийняття заходів щодо поліпшення його фінансової стабільності.

На думку російського вченого Ковальова В.В. [5] найбільш доцільним є виділення попереднього аналізу (експрес-аналізу) та поглибленого (деталізованого) аналізу фінансового стану. В загальному вигляді методика експрес-аналізу звітності передбачає оцінку складу ресурсів, їх структури, фінансових результатів господарювання, ефективності використання власних та залучених коштів. Зміст експрес-аналізу полягає у відборі невеликої кількості найбільш суттєвих і порівняно нескладних у розрахунку показників і постійному відстежуванні їх динаміки.

В загальному вигляді методика поглибленого аналізу фінансового стану Ковальова В.В. передбачає наступні етапи:

- попередній огляд економічного і фінансового стану підприємства;
- оцінка та аналіз економічного потенціалу підприємства (оцінка майнового та фінансового стану);
- оцінка та аналіз результативності фінансово-господарської діяльності підприємства (оцінка основної діяльності, аналіз рентабельності, оцінка стану на ринку цінних паперів).

Так В.В. Ковальов рекомендує проводити оцінку фінансового стану за системою показників, які відображають фінансовий стан підприємства і є зручними для користувачів, оскільки дозволяють проводити обчислення за доступною для них інформацією:

- коефіцієнти оцінки майнового стану;
- коефіцієнти ліквідності;
- коефіцієнти фінансової стійкості;
- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти рентабельності;
- коефіцієнти оцінки положення на ринку цінних паперів.

Проте автором не пропонується прогнозування фінансових показників на перспективу, немає рейтингової оцінки.

Викликає зацікавленість методика аналізу фінансового стану А.Д. Шеремета [6]. Він рекомендує проводити оцінку фінансового стану за звітний період комплексно, тобто за допомогою аналізу абсолютних і відносних показників. Порівняльний аналітичний баланс і розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості слугують відправним пунктом аналізу фінансового стану підприємств. Запропонована автором методика може застосовуватися для фінансової звітності підприємств, які здійснюють реалізацію товарів, робіт і послуг “на момент відправки товарів, виконання робіт і послуг”, та не може бути використана прямолінійно для підприємств, що відображають у своїх бухгалтерських балансах реалізацію “на момент зарахування коштів на розрахунковий рахунок або в касу” із-за неадекватного відображення у балансі підприємства

дебіторської заборгованості покупців, що призведе до перекручування фінансових показників. Однак дану методику можливо застосовувати за умови використання аналітичних даних забалансового бухгалтерського обліку для отримання порівняльного аналітичного балансу.

При виборі критеріїв оцінки, як свідчить вивчення літературних джерел, думки вчених мають деякі розбіжності. Так, деякі автори розглядають більш широкий спектр показників, однак він недостатній. В основному, докладно розглядають забезпечення цінних паперів підприємства (облігацій та акцій), що мають певний інтерес для інвесторів. При цьому в тіні залишаються показники ефективності використання засобів підприємства. Інші автори, зокрема В.А. Малич, І.Т.Балабанов, для врахування фактора користувача як критерію оцінки фінансового стану пропонують використовувати синтезований рейтинг, який є середньою сумою балів по всіх досягнутих показниках. Проте такий підхід нівелює принципи, закладені в методиці, і тим більше не може відповісти на питання як поліпшити фінансовий стан підприємств.

В.А.Малич рекомендує в якості критеріїв обрати платоспроможність підприємства і його фінансові результати, а при оцінці платоспроможності за допомогою одного і того ж коефіцієнту робити спробу судити і про фінансову стійкість [7].

Досить докладно розглянуті критерії та показники фінансового стану підприємства, а також наведені граничні значення цих показників у методиці М.Г. Чумаченка [8]. Запропонована автором система показників оцінки фінансового стану, на наш погляд, повною мірою характеризує фінансовий стан підприємства.

Детально фінансовий стан підприємства можна проаналізувати використавши методику оцінки фінансового стану підприємства за показниками доходності, фінансової сталості, кредитоспроможності й інших, які припускають детальний розгляд окремих моментів господарської діяльності підприємства [9]. Але це вже виступає вже завданням економічного аналізу. Крім того, окремі показники лише підтверджують один одного, загромаджуючи вихідні дані зайвою інформацією. А відсутність граничних значень більшості показників змушує використовувати метод порівнянь. Наведені ж значення показників вимагають уточнення, оскільки вони базуються на даних банків, що не зовсім правильно. Відомо, що банку, як користувачу інформації, притаманне перестраховування, особливо в нинішніх умовах.

Результати дослідження. Діагностика фінансового стану підприємства дозволяє визначити недоліки і прорахунки в його діяльності, а саме виявити і мобілізувати внутрішні господарські резерви, збільшити доходи і прибутки, зменшити витрати виробництва, підвищити рентабельність, поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому. Таким чином, проведене дослідження існуючих методик оцінки фінансового стану підприємства дозволяє зробити висновок, про

наявність великої кількості різноманітних підходів до оцінки фінансового стану підприємства, проте всі вони мають певні недоліки. На нашу думку, більшість вітчизняних авторів не враховують особливостей перехідного періоду економіки України, їхні розробки не достатньо відповідають вимогам комплексності та повноти аналізу фінансового стану підприємства.

Достатньо обгрунтованою щодо критерію оцінки фінансового стану підприємства є пропозиція розрахунку значної кількості показників, які характеризують фінансовий стан підприємства у різних його аспектах. Однак це часом не дозволяє скласти цілісне уявлення про дійсний стан справ на підприємстві. Це зумовлює необхідність здійснювати комплексну інтегровану оцінку фінансового стану. Для цього доцільно використовувати систему коефіцієнтів, яку умовно можна поділити на групи:

- коефіцієнти ліквідності;
- коефіцієнти фінансової незалежності;
- коефіцієнти якості активів.

Всі вищевказані методики розглядають або не всі сторони діяльності підприємства, або пропонують детальний розгляд окремих її елементів. В першому випадку дається неповна картина фінансового стану підприємства, в другому - потрібне проведення значної кількості розрахунків і відповідно більш докладна інформація, що не завжди є доцільним.

Проведені нами дослідження спеціальної літератури, свідчать також про наявність великої кількості показників, за допомогою яких вчені та практики рекомендують здійснювати оцінку та аналіз фінансового стану підприємства. Результати дослідження також показали, що і в зарубіжній, і у вітчизняній практиці немає чітко регламентованої кількості фінансових коефіцієнтів. В економічній літературі спектр показників запропонованих для оцінки фінансового стану достатньо широкий.. Багато з них різними авторами називаються по-різному (хоча дуже часто формули їх обчислень співпадають) та мають різну встановлену граничну межу, а також склад їх у різних методиках корінним чином відрізняється. Таким чином, виникає необхідність розробки методики, що дозволить об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства.

Методичні рекомендації, що надаються різними міністерствами і відомствами, спрямовані на аналіз фінансового стану підприємства, яке знаходиться в умовах приватизації, санації, банкрутства, аудиторських перевірок тощо. Прикладом такої методики є «Методика проведення поглибленого аналізу фінансово – господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій». Але використовувати такі методики для аналізу фінансової стійкості та платоспроможності у повному обсязі не є доречним та необхідним. Адже дані методики розробляються для надання методичної допомоги фахівцям Агентства з питань запобігання банкрутства, спеціалістам міністерств, відомств, податкових органів, подання пропозицій щодо доцільності внесення підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій тощо.

Висновки. Отже, наявність різноманітних методик аналізу фінансового стану підприємства обумовлює потребу та доцільність їх системної класифікації, яка надасть можливість об'єднати різноманітні методичні підходи в окремі групи, визначити спільні проблеми та недоліки, що притаманні окремим розробкам.

Список літератури

1. Александров В.В. Цюпка Д.А. Визначення пріоритетних напрямків залучення інновацій у діяльність підприємства. Вісник НТУ «ХПІ» Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015 р. – №26. – С. 33-38.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 384 с.
3. Нитецкий В.В. Финансовый анализ в аудите: Теория и практика. Учебное пособие. – М.: Дело, 2001. – 256с.
4. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навч. посібник / Н.В. Тарасенко. – Львів : Новий Світ-2000, 2006. – 344 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
6. Шеремет О.О. Финансовый анализ: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. – К. : Кондор, 2005. – 196с.
7. Малих В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий. СПб.: Изд во СПбГУЭФ, 1995. 169 с.
8. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / М. А. Болюх [та ін.]; ред. М. Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. – 2.вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 555 с.
9. Александров В.В. Курачий В.С. Формування системи показників оцінки ефективності операційної діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХПІ» Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний

прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015 р. – №59. – С. 105-109.

References (transliterated)

1. Aleksandrov V.V. Tsyupka D.A. Vyznachennya priorytetnykh napryamkiv zaluchennya innovatsiy u diyal'nist' pidpryyemstva. Visnyk NTU «KhPI» Zbirnyk naukovykh prats'. Tematychnyy vypusk: Tekhnichnyy prohres i efektyvnist' vyrobnytstva. – Kharkiv: NTU «KhPI». – 2015 -No 26.- p. 33-38.
2. Balabanov I.T. Osnovy finansovogo menedzhmenta. Kak upravlyat' kapitalom? / I.T. Balabanov. – Moscow: Finansy i statistika, 1996. – 384 p.
3. Niteckiy V.V. Finansovyy analiz v audite: Teoriya i praktika. Uchebnoe posobie. – Moscow: Delo, 2001. – 256p.
4. Tarasenko N. V. Ekonomichnyy analiz: navch. posibnyk / N. V. Tarasenko. – L'viv : Novyy Svit-2000, 2006. – 344 p.
5. Kovalev V.V. Finansovyy analiz: metody i procedury. – Moscow: Finansy i statistika, 2002. – 560 p.
6. Sheremet O.O. Finansovyy analiz: Navch. posibnyk dlya stud. vyshcheykh navch. zakl. – Kiev. : Kondor, 2005. – 196 p.
7. Malich V. A. Analiz finansovoy dejatel'nosti predpriyatij. Saint Petersburg: Izd-vo SPbGUJEF, 1995. 169 p.
8. Chumachenko M.H. Ekonomichnyy analiz: navch. posibnyk / M. A. Bolyukh [ta in.]; red. M. H. Chumachenko; Kyivskyy natsional'nyy ekonomichnyy un-t. – 2.vyd., pererob. i dop. – Kiev.: KNEU, 2003. – 555 p.
9. Aleksandrov V.V. Kuryachyy V.S. Formuvannya systemy pokaznykiv otsinky efektyvnosti operatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstva. Visnyk NTU «KhPI» Zbirnyk naukovykh prats'. Tematychnyy vypusk: Tekhnichnyy prohres i efektyvnist' vyrobnytstva. – Kharkiv: NTU «KhPI». – 2015 - No 59.- p. 105-109.

Поступила (received) 23.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Проблеми визначення методик для оцінки фінансового стану підприємств / М.І. Ларка, А.Р. Золотарьова // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 28(1200) – С. 90-94. Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Проблемы определения методик для оценки финансового состояния предприятий / Н.И. Ларка, А.Р. Золотарева // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 27(1200) – С. 90-94. Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Problems of definition of methodologies for assessing the financial condition of enterprises /Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". – 2016. – № 28(1200) – P. 90-94. Bibliogr.: 9. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Ларка Микола Іванович - кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри «Економіки та маркетингу», тел.: 095-892-72-00, e-mail: mykolalarka@mail.ru.

Ларка Николай Иванович - кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», профессор кафедры «Экономики и маркетинга», тел.: 095-892-72-00, e-mail: mykolalarka@mail.ru.

Larka Nikolaj Ivanovich - Candidate of Economical Sciences (Ph. D.), Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor at the Department of Economics and Marketing; tel.: 095-892-72-00, e-mail: mykolalarka@mail.ru.

Золотарьова Аліна Русланівна - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент, тел.: 095-661-81-44, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net.

Золотарева Алина Руслановна - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент, тел.: 095-661-81-44, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net.

Zolotareva Alina Ruslanovna - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student, tel.:095-661-81-44, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net.

УДК 339.138

*С.П. СУДАРКІНА, О.О. МАСЛІЙ***ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ:
ІНСТРУМЕНТИ І ОРГАНІЗАЦІЯ**

Сучасна діяльність підприємств на ринку тісно пов'язана з реалізацією намічених маркетингових планів по виробництву і збуту продукції. Враховуючи економічну нестабільність в країні, виникнення ситуацій на ринку схожих з кризовими явищами, виникає актуальна проблема планування маркетингу в таких умовах. У статті розглядаються теоретичні підходи до організації маркетингу в умовах нестабільної економіки, падіння попиту і купівельної здатності. Пропонуються до використання в маркетинговому плануванні інструменти, здатні, при обмежених фінансових можливостях, створити конкурентні переваги підприємства і підвищити вірогідність реалізації намічених маркетингових планів.

Ключові слова: маркетинг, планування, план маркетингу, інструменти маркетингу, організація маркетингового планування, критерії ефективності маркетингу, функції маркетингу.

Современная деятельность предприятий на рынке тесно связана с реализацией намеченных маркетинговых планов по производству и сбыту продукции. Учитывая экономическую нестабильность в стране, возникновение ситуаций на рынке схожих с кризисными явлениями, возникает актуальная проблема планирования маркетинга в таких условиях. В статье рассматриваются теоретические подходы к организации маркетинга в условиях нестабильной экономики, падения спроса и покупательской способности. Предлагаются к использованию в маркетинговом планировании инструменты, способные, при ограниченных финансовых возможностях, создать конкурентные преимущества предприятия и повысить вероятность реализации намеченных маркетинговых планов.

Ключевые слова: маркетинг, планирование, план маркетинга, инструменты маркетинга, организация маркетингового планирования, критерии эффективности маркетинга, функции маркетинга.

The article discusses issues related to planning of marketing activity of the enterprise in modern market conditions. At the moment the market situation is characterized by the following conditions: the decline in purchasing power, decline in demand, the unstable state of the economy. An important role in this situation plays a marketing plan for the company. Not all managers correctly understand the function of marketing in business. Sometimes the enterprise in General there is no marketing service. This leads to the negative results of the action in the market. To solve this problem considers the issues of planning, formation marketing functions, choice of effective tools of marketing activities and the management and planning of marketing activities. The performed theoretical study it is proposed to use the marketing tools with low cost. Special attention should be paid to organization of marketing planning at the enterprise. Having considered separate issues on marketing planning, this paper formulates requirements for modern marketing plan. Implementation of the proposed measures should give the company the medium-term effect.

Keywords: marketing planning, marketing plan, marketing tools, marketing planning, criteria of efficiency of marketing, functions of marketing.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвиток ринкових відносин супроводжується різноманітними проблемами соціально-економічного характеру, тому успішна виробнича діяльність вимагає знань специфіки ринку, здібності вчасно і правильно управляти ситуаціями за допомогою сучасних методів і прийомів, а також зумовлювати ефективні дії компаній, споживачів і посередників. Актуальність планування маркетингової діяльності в компанії визначається тим, що в умовах ринкової конкуренції виробник повинен бути інформаційно забезпечений, уміти аналізувати ринкову ситуацію, зіставляти і планувати свою діяльність з конкурентами, розробляти заходи щодо її вдосконалення, тобто володіти теорією і практикою маркетингу з урахуванням особливостей галузі.

Багато керівників до цих пір недооцінюють значущість функцій маркетингу в управлінні організацією. Деколи маркетинг сприймається всього лише як допоміжна функція, обслуговуюча торговий процес. Перш за все, слід зазначити, що маркетингова служба компанії в своїй діяльності орієнтується на виконання основних маркетингових функцій, але в сучасних умовах на них спираються і інші підрозділи підприємства: виробничий, збутовий і навіть юридичний відділи. За відсутності визначеності в маркетингових функціях на підприємстві виникає проблема дублювання, тобто різні структурні підрозділи виконують одні і ті ж функції, деколи ним невл

ативі. Сама ж ефективність маркетингової діяльності підприємства визначається чітким, якісним, і, головне, своєчасним виконанням основних маркетингових функцій, які знаходяться в тісному взаємозв'язку один з одним. Серед них неможливо виділити найбільш важливу, всі функції важливі, рівнозначні, при невиконанні однієї з них можуть виникнути проблеми в організації роботи підприємства.

Проблеми планування маркетингової діяльності в умовах нестабільної економіки є вельми актуальними, оскільки більшість державних і приватних підприємств не мають оптимальної системи організації планування маркетингу або взагалі не мають в своєму складі служби маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проаналізувавши ситуацію з організацією планування маркетингу на підприємстві в науковій літературі, виявивши основні переваги і недоліки викладених позицій, можна зробити вивід про те, що вчені і фахівці обійшли стороною питання про взаємозв'язок планування і виконання маркетингових функцій, адже тільки взаємодіючи один з одним, вони можуть розкрити свою суть.

Багато авторів, зокрема, Голубков Є.П., Герчикова О.Н., Крейчман Ф.С., Ноздрева Р.Б., Фатхутдінов Р.А., Ассель Р. виключають управлінську складову маркетингу, не розглядають його управлінські функції, тим самим обмежуючи роль і значення маркетингу в управлінні організацією.

У більшості праць головне місце серед маркетингових функцій планування як і раніше займає збут. Автори, зокрема, Поршнев А.Є., Дорошев В.І., Муратханова Н.М., Панкрухин А.П., Матюшина Т.В., Третяк О.А. обмежують функції маркетингу маркетинговим комплексом, що абсолютно виключає розуміння маркетингу як сучасній концепції управління підприємством.

Проте, враховуючи посилення впливу процесів ринкової конкуренції на національному ринку і високий динамізм ринкового середовища, залишаються не вирішені питання, які вимагають подальшого дослідження щодо особливостей формування і розвитку планування маркетингу у виробничій діяльності, результати яких дозволять конкретизувати стратегічні цілі і обґрунтовано визначити інструменти маркетингу, а так само пріоритетні напрями планування маркетингу в компаніях.

Метою статті є розгляд теоретичних підходів до планування маркетингової діяльності підприємства в умовах нестабільної економіки. Дана мета реалізується за допомогою збільшення ролі маркетингових служб в роботі підприємства. У зв'язку з цим необхідно розглянути:

- суть планування маркетингу на підприємстві;
- узагальнення значущості маркетингових функцій на підприємстві;
- визначення ефективних інструментів маркетингової діяльності;
- формування підходів до організації управління маркетинговою діяльністю і її планування в сучасних умовах.

Виклад загального матеріалу дослідження. В умовах ринкової системи господарювання маркетинг виступає як початковий момент в економічному житті підприємства, оскільки саме він орієнтує на максимальну реалізацію можливостей на користь споживача. Йому також належить найважливіша роль в процесі стратегічного планування, оскільки будь-які спроби добитися успіху будь-якого проекту без маркетингового плану означають управління діяльністю компанії під постійною загрозою зазнати значних втрат із-за діяльності конкурентів [1].

Маркетинг — плановий процес. Вся діяльність маркетингових служб здійснюється відповідно до планових завдань, розроблених на основі принципів наукового планування і відповідного аналізу стану і розвитку ринку. Маркетингове планування базується на стратегії фірми, яка ґрунтується на результатах маркетингового дослідження і необхідності досягнення поставлених цілей. Під плануванням слід розуміти процес, направлений на створення одного або декількох майбутніх станів, які бажані і які містять дві компоненти: оптимістичну і песимістичну. Песимізм заснований на переконанні, що бажаний стан не з'явиться, якщо не виконати необхідних дій. Оптимізм закладений в упевненості, що необхідно зробити щось визначене, щоб вірогідність появи бажаного стану зросла [2].

Маркетингове планування складає фундаментальну основу підприємницької і

управлінської діяльності в будь-якій сфері при виконанні будь-якої з властивих функцій. Воно дозволяє забезпечити постійну ефективність діяльності підприємства і понизити ризик схвалюваних рішень. Метою маркетингового планування є ідеальний результат діяльності в майбутньому.

План маркетингу — це організаційно-управлінський документ, що дозволяє звести воедино всі види маркетингової діяльності відповідно до цілей фірми, її ресурсів, організації.

Аналіз світової практики планування показує, що для віддзеркалення різноманіття перспективної діяльності підприємства необхідно два підходи — планування від минулого до майбутньому (довгострокове, або екстраполяційне) і від майбутнього до сьогодення (інтерполяційне, або стратегічне). Перший підхід характерний для планування виробництва продукції, що знаходиться у стадії розвитку або насичення і стабільністю технологічних процесів і характеристик, що відрізняється. Другий підхід ефективний для планування процесів оновлення продукції, створення нових виробництв і реорганізації тих, що існують і тому подібне. Ці процеси відрізняються ступенем невизначеності і великим об'ємом організаційних робіт [1].

Важливо, щоб керівники підприємств усвідомили особливе значення маркетингових функцій для організації, розуміли доцільність проведення класифікації функцій маркетингової служби, інакше в сучасних ринкових умовах господарювання підприємство ризикує зіткнутися з цілою системою проблем і помилок при управлінні своєю діяльністю.

Виконання основних маркетингових функцій надає величезне значення на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Адже саме вона в умовах ринкової економіки виступає вирішальним чинником комерційного успіху компанії.

Як відмітив Ф.С. Крейчман, реалізація маркетингових функцій створює умови для успішної господарської діяльності підприємств, оскільки сприяє:

1) забезпеченню оптимальної пропорційності між попитом і пропозицією продукції певного вигляду і асортименту завдяки гнучкому реагуванню на динаміку попиту і маніпулюванню наявними ресурсами;

2) формуванню системи договірних і ринкових відносин зі всіма елементами і структурами виробництва і споживання, як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівні;

3) дії на виробничий процес в цілях стимулювання, оновлення і вдосконалення асортименту і поліпшення якості продукції, що випускається;

4) активному пошуку нових ринків збуту (ринкових сегментів і ніш) і розширенню існуючих, досягненню оптимального рівня соціально-економічної ефективності ринкових відносин [3].

Зоною відповідальності маркетингу є цілий ряд функцій, багато в чому визначаєміх рівнем організації

і стратегії. Перш за все, це управлінська функція, покликана забезпечувати націленість всіх аспектів бізнесу на створення додаткових споживчих цінностей і їх реалізацію на конкурентному ринку.

Таким чином, маркетинг представляє для підприємців комплекс заходів, що містить необмежені можливості для успішної комерційної діяльності по збільшенню об'ємів продажів і отримання максимального, довготривалого прибутку, тобто підвищення ефективності роботи підприємства, в цілому, його конкурентоспроможності.

У склавшийся в даний час в Україні ситуації, планування маркетингової діяльності відповідає підходам, використовуваним в антикризовому управлінні, і проводиться в умовах браку часу і ресурсів (особливо фінансових), погіршення чинників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, зміни його положення на ринку [4]. Відповідно, метою такого планування є фінансове оздоровлення підприємства, тобто вирішення проблем фінансового характеру, недовикористання наявних ресурсів, неякісного управління, відставання в технологіях і так далі. Маркетингове планування направлено або на попередження наступаючої кризи, або на його обмеження (пом'якшення), або на вихід з кризи.

Зупинимось детальніше на ефективних маркетингових інструментах в сучасних умовах планування діяльності підприємства.

Ефективність управління в даний час обумовлена здатністю маркетингу оперативно адаптуватися до підприємницького середовища, що змінюється, і створювати нові можливості для підприємства. Високі адаптаційні можливості маркетингу в антикризовому менеджменті пояснюються тим, що маркетингова діяльність відображає найбільш затребувані тенденції ринку, прогнозує ринкову кон'юнктуру, перебудовує цілі і завдання функціонування підприємства відповідно до змін бізнес-середовища. Крім того, маркетинг здатний при збереженні ефекту генерації доходу скоротити витрати на збут і просування продукції підприємства (скорочення бюджету маркетингу при збереженні ефективності маркетингових заходів).

У числі можливих стратегій сучасного маркетингу можуть застосовуватися: збереження ринкової ніші, утримання або мінімізація втрати ринкової частки, вихід на нові ринки, розширення наявного ринку збуту, захист від конкурентів та інші.

Універсальних підходів в плануванні маркетингу в умовах нестабільної економіки теорія і практика до теперішнього часу ще не виробила. У кожному окремому випадку, для кожного підприємства способи збереження об'ємів продажів і виходу на нові сегменти ринку, стратегії ціноутворення і інструменти оптимізації діяльності індивідуальні. Разом з тим можна виділити загальні інструменти планування маркетингу на підприємстві якими потрібно користуватися в сучасних умовах.

Перш за все, інструменти маркетингу в рамках планування повинні бути направлені на розробку сильних і стійких конкурентних переваг підприємства,

а також формулювання маркетингової стратегії в кризовій ситуації. До найбільш типових інструментів маркетингу слід віднести наступні:

- стратегічні плани, направлені на запобігання або вихід підприємства з кризи;
- рекламні кампанії (в умовах кризи актуальності набувають низькобюджетні рекламні носії із значним охопленням цільової аудиторії);
- ефективні програми стимулювання збуту;
- діагностика зовнішніх і внутрішніх чинників ризику для підприємства;
- програми мінімізації маркетингових витрат;
- пошук нових ринкових можливостей.

Серед існуючих інструментів маркетингу, актуальних для сучасного бізнесу в умовах кризових ситуацій, вибираються ті, які більшою мірою підходять його продукту. При цьому інструменти описуються по кількісних і якісних характеристиках.

На етапі планування маркетингової діяльності розробляються критерії, по яких надалі, за наслідками закінчення певного періоду, передбачається оцінювати ефективність використання обраних стратегій в цілому і маркетингових інструментів зокрема. Вибір критеріїв оцінки ефективності залежатиме від сфери діяльності підприємства, від специфіки пропонованих товарів і послуг, а також від конкретних інструментів маркетингових комунікацій, вибраних в рамках розробленої стратегії. У числі можливих критеріїв можуть бути наступні: зміна частки ринку у відсотках; кількість укладених договорів з клієнтами; прибуток; об'єм продажів; кількість клієнтів, що повторно звертаються; кількість звернень за консультаціями.

Щодо бюджету маркетингового плану необхідно відзначити, що для підприємства в умовах кризи характерна ситуація, при якій керівництво виділяє обмежену суму. В рамках цієї суми виконавець, що здійснює реалізацію маркетингової стратегії, розподіляє кошти на оплату запланованих заходів. Примітно, що ціна як маркетинговий інструмент надає підприємствам в сучасних умовах достатньо можливостей для збереження і навіть залучення нових клієнтів. В умовах кризи, визначаємої загальною негативною ситуацією в зовнішньому середовищі, можуть бути рекомендовані дві різні стратегії ціноутворення для ряду підприємств [5]. Перша стратегія робить акцент на збереженні якості пропонованих товарів, що визначає необхідність встановлення нормальних цін на продукцію вищої якості. Друга стратегія покликана допомогти підприємству утримувати або навіть збільшувати свою частку на ринку за рахунок низьких цін на нормальні товари.

У плані маркетингу повинні бути обґрунтовані завдання по всіх елементах комплексу маркетингу. Маркетинговий план повинен містити повну інформацію про форми і методи позиціонування товару на ринку, ціновій і збутовій корпоративній стратегії в кожному ринковому сегменті.

Для скорочення бюджету рекламної програми в кризовій ситуації можуть бути запропоновані нестандартні маркетингові комунікації, що володіють в порівнянні з традиційними рекламними носіями

нижчими витратами. Наприклад, достатньо низьковитратних інструментів можна знайти в партизанському маркетингу, що є малобюджетними способами по ефективному просуванню продукції підприємства, залученню клієнтів при мінімальних витратах, а в деяких випадках і таких, що не вимагають ніяких витрат. У числі таких інструментів: наклейки з логотипом організації; відправка інформаційно-рекламних матеріалів; вірусний маркетинг (вірусні відео в мережі Інтернет); реклама на транспорті фірми; використання довідників; епатажний маркетинг (епатажне промо); таємні покупки; використання можливостей мережі Інтернет (сайт, SMM, статті, блоги, контекстна реклама); реклама на асфальті; розклеювання оголошень або їх розміщення в безкоштовних газетах і так далі.

Мережа Інтернет надає велику кількість можливостей підприємствам. До найбільш перспективних в сучасності безкоштовних можливостей можна віднести SMM [Social media marketing (SMM) — процес залучення трафіку або уваги до бренду або продукту через соціальні платформи]. Це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа в якості каналів для просування компаній і вирішення інших бізнес-задач. Основний упор в SMM робиться на створенні контенту, який люди поширюватимуть через соціальні мережі самостійно, вже без участі організатора. Вважається, що повідомлення, передані по соціальних мережах, викликають більше довіри у потенційних споживачів товару або послуги.

Просування в соціальних мережах дозволяє точково впливати на цільову аудиторію, вибирати майданчики, де ця аудиторія більшою мірою представлена, і найбільш відповідні способи комунікації з нею, при цьому в найменшій мірі зачіпаючи не зацікавлених в цій рекламі людей.

Важливо відзначити, що SMM застосовується не тільки на товарах і послугах. Активно використовують SMM-технологію засоби масової інформації. Вони створюють свої аккаунти у соціальних мережах, розміщують свій контент і тим самим збирають підписників (читачів свого продукту).

До можливостей, що вимагають витрат, слід віднести створення і подальше просування web-сайту, а також контекстну рекламу. При цьому слід враховувати те, що маркетингові інструменти в мережі Інтернет в даний час розглядаються як найважливіші елементи комплексу маркетингу підприємства не тільки в кризовий, але і в після кризовий період.

Вибудовування ефективних комунікацій з клієнтами, постійне спілкування з ними (наприклад, через блоги або соціальні мережі) дуже важливе в рамках сучасного маркетингу. Основний напрям в даному випадку повинен бути заданий в наданні якнайповнішої і достовірнішої інформації про пропонований товар і діяльність підприємства.

Більшість зарубіжних компаній дотримуються високого ступеня децентралізації управління, зокрема планування маркетингової діяльності. Компанія з високим ступенем централізації управління, як правило, створює в центрі сильну планову групу.

У разі децентралізації різні компанії по-різному організовують планування маркетингу. Головне — знайти особу, яка координувала б величезний потік даних зі всіх ринків.

Як правило, відповідальність за розробку маркетингового плану несуть ключові керівні фігури в системі управління маркетингом. Нижчий рівень таких керівників — керівники окремими продуктами або керівники дивізіональними підрозділами.

Зважаючи на важливість плану маркетингової діяльності він затверджується навіть на більш високому рівні управління в порівнянні з його розробкою. В більшості випадків план маркетингу затверджують або президент, або голова правління, або головний виконавчий директор компанії, тобто керівники, які несуть безпосередню відповідальність за успішність її діяльності.

Маркетингові плани, як правило, розробляються в окремих підрозділах компанії, керівники яких повинні нести відповідальність за реалізацію своїх розділів планів. Співробітники ж підрозділів планування маркетингу виконують тільки консультативні, координуючі функції, допомагаючи відповідним керівникам в розробці окремих позицій плану маркетингу і відстежуючи його виконання в цілому.

Відділ планування діяльності компанії також робить вплив на процес планування маркетингу, але в більш стратегічному аспекті. Так, співробітники цього відділу повинні:

- розробити систему планування і її структуру;
- ініціювати розробку нових планових завдань при отриманні відповідних пропозицій з оперативних підрозділів;
- забезпечувати стиковку різних ланок планування в компанії, наприклад виробництва і маркетингу;
- відстежувати виконання затверджених планів.

Результати дослідження. Підводячи підсумок розгляду окремих питань планування маркетингової діяльності в управлінні, виділимо ряд вимог до сучасного плану маркетингу. Він повинен:

- бути конкретним, містити чіткі і вимірні цілі, а також дії і заходи, терміни для кожного виду діяльності і конкретних осіб;
- бути реалістичним, інакше немає сенсу його розробляти. План мінятиметься з урахуванням змінної ринкової ситуації і попиту, але щоб зрозуміти, наскільки хороший і дієвий план, його потрібно підготувати;
- бути простим і зрозумілим кожному членові команди, що дозволить їй діяти і працювати як єдине ціле для досягнення намічених цілей;
- припускати винагороду співробітників;
- передбачати перебудову функціональних обов'язків відділу маркетингу з упором на моніторинг і аналіз ринку, бенчмаркінг з основними конкурентами;
- оптимізувати вироблення управлінських рішень в маркетингу (якщо дозволяє розмір компанії, створити спеціальну групу);
- формувати вибір стратегії ціноутворення відповідно до реальних погроз фінансовому і ринковому положенню підприємства;

– містити заходи маркетингу в сучасних умовах, що охоплюють всі етапи і зони функціонування компанії;

– передбачати систему індикаторів оцінки реалізації складових маркетингового плану і моніторинг ефективності реалізації запланованих заходів.

В цілому сучасний план маркетингу покликаний направити підприємство на ефективні дії, орієнтовані на довгострокові і корисні в даний момент цілі. Ключовими областями економії при цьому повинні стати інструменти і заходи, що дають підприємству лише середньостроковий ефект.

Висновки. Слід зазначити, що метою планування маркетингу є визначення позиції компанії в даний момент, напрямів її діяльності і засобів досягнення цілей. План маркетингу є центральним з погляду здійснення діяльності по отриманню певного доходу. Він служить основою для всіх інших видів діяльності компанії, наприклад планування виробництва, надходження готівки, чисельності і характеру робочої сили. По затвердженому плану маркетингу ухвалюються поточні щоденні рішення. Цей план є ефективним інструментом управління і повинен бути наданий в цілісному вигляді або по частинах всім, хто бере участь в процесі планування діяльності компанії. Формальні процедури організації планування маркетингу забезпечують велику прибутковість і стабільність компанії в довгостроковій перспективі, а також допомагають зменшити розбіжності в думках між співробітниками компанії. У цьому плані не

меншою цінністю, чим результуючий набір планових документів, є інформація для управління діяльністю компанії.

Список літератури

1. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / под ред. проф. В.А. Алексунина. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. 716 с.
2. Сорочайкин А.Н. Методика оценки информационно-знаний потенциала предприятия // Вопросы экономики и права. 2012. № 12 (54). С. 130—135.
3. Крейчман Ф. С. Эффективная организация управления акционерными предприятиями в условиях рынка. — М.: ЗАО «Фин-статинформ», 2000. 113 с.
4. Business Planning in Turbulent Times: New Methods for Applying Scenarios / ed. by R. Ramirez, J.W. Selsky, K. van der Heijden. 2nd ed. London, 2010.
5. Ferrell O.C., Hartline M.D. Marketing Strategy. 4th ed. Mason, 2002.

References (transliterated)

1. Aleksunin V.A. Marketing v otrasl'jakh i sferah dejatel'nosti: uchebnik / pod red. prof. V.A. Aleksunina. 4-e izd., pererab. i dop. Moscow: Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i Ko», 2006. 716 p.
2. Sorochajkin A.N. Metodika ocenki informacionno-znaniyevogo potenciala predpriyatija // Voprosy jekonomiki i prava. 2012. No 12 (54). p. 130—135.
3. Krejchman F. S. Jeffektivnaja organizacija upravlenija akcionernymi predpriyatijami v uslovijah rynka. — Moscow: ZAO «Fin- statinform», 2000. 113 p.
4. Business Planning in Turbulent Times: New Methods for Applying Scenarios / ed. by R. Ramirez, J.W. Selsky, K. van der Heijden. 2nd ed. London, 2010.
5. Ferrell O.C., Hartline M.D. Marketing Strategy. 4th ed. Mason, 2002.

Поступила (received) 24.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Планування маркетингової діяльності підприємства в сучасних умовах: інструменти і організація / С.П. Сударкіна, О.О. Маслій // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). — Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С.95-99. Бібліогр.: 5 назв. — ISSN 2519-4461

Планирование маркетинговой деятельности в современных условиях: инструменты и организация / С.П. Сударкина, А.А. Маслий // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). — Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 95-99. Библиогр.: 5 назв. — ISSN 2519-4461

Planning of marketing activities of the enterprise in modern conditions: the instruments and the organization// Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). — Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 95-99. Bibliogr.: 5. — ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Сударкина Светлана Петровна - кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», профессор кафедры «Экономики и маркетинга», тел.: 050-902-52-12, e-mail: svetsud@gmail.com.

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

Маслій Олексій Олександрович - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент, тел.: 073-030-19-09, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net.

Маслий Алексей Александрович - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент, тел.: 073-030-19-09, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net.

Maslij Aleksey Aleksandrovich - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student, tel.: 073-030-19-09, e-mail: eim_nty_khpi@ukr.net.

УДК 658.5.012.03

Н.М. ШМАТЬКО**ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ГНУЧКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Розглянуто та розкрито поняття гнучкості промислового підприємства, порівняно поняття гнучкості та адаптивності промислового підприємства України, тому що існуюча класифікація розкриває лише довгострокові аспекти гнучкості промислового підприємства, залишаючи поза увагою гнучкість як можливість термінової зміни. Таким чином запропонована нова класифікаційна ознака гнучкості – форма прояву, за якою виділити три її види: результативна, процесна і потенційна (потенціал гнучкості).

Ключові слова: гнучкість, адаптивність, промислове підприємство, конкурентоспроможність підприємства, класифікація, потенціал промислового підприємства

Рассмотрено и раскрыто понятие гибкости промышленного предприятия, проведено сравнение понятия гибкости и адаптивности промышленного предприятия Украины, поскольку существующая классификация раскрывает только долгосрочные аспекты гибкости промышленного предприятия, оставляя без внимания гибкость как возможность срочного изменения. Расширена существующая классификация гибкости предприятия за счет ведения нового вида гибкости, - оперативной - которая учит краткосрочные аспекты гибкости предприятия, не требующие проведения принципиальных изменений. Предложен новый классификационный признак гибкости - форма проявления, по которому выделены три ее вида: результативная, процессная и потенциальная (потенциал гибкости).

Ключевые слова: гибкость, адаптивность, промышленное предприятие, конкурентоспособность предприятия, классификация, потенциал промышленного предприятия

The concept considered and flexibility of an industrial enterprise. Compared to the concept of flexibility and adaptability of the industrial enterprises of Ukraine. The current classification reveals only the long-term aspects of industrial enterprise flexibility, leaving aside the possibility of flexibility as urgent change. For example, the setup of the production system to produce a product that is not new to the company. We offer flexibility and extend the classification of the enterprise by driving a new kind of flexibility - operational. Operational flexibility to allow for short-term flexibility aspects of the companies that do not require fundamental changes. A new classification sign of flexibility - a form of manifestation at which it divided into three types: productive, process and potential (potential flexibility). Found that the flexibility of an industrial enterprise can be expressed in three forms: productive, Process and potential. The effective form displays the actual result of a flexible enterprise that can be measured (eg, through the breadth of product range, which was actually produced now). The process reflects a form of opportunities for recycled restructuring processes for industrial enterprises. In our opinion, the potential flexibility of the enterprise can not be measured directly, because often the variety of outputs and ways to implement a particular business process can be characterized ultimate value. A measure of flexibility because of the potential factors flexibility of the company, similar to the diagnostic indicators.

Keywords: flexibility, adaptability, industrial enterprise, competitiveness of the enterprise, the classification, the potential of an industrial enterprise

Вступ. В сьогоднішніх умовах суттєво підвищилися рівень невизначеності й швидкість змін умов зовнішнього середовища України. Спроможність швидко пристосуватися до різкої зміни економічної ситуації стала ключовим фактором не лише ефективності діяльності, але й виживання як невеликих підприємств, так і гігантських корпорацій. Отже, проблема управління гнучкістю підприємства сьогодні набуває статусу ключової, і від ступеня її вирішення в науково-теоретичній і практичній площині значною мірою залежить стан не лише окремого підприємства, але також галузей і економічних систем окремих країн та регіонів [1].

Умови та специфіка господарювання вітчизняних підприємств вказує на систематичну необхідність прийняття зважених рішень щодо стратегії подальшого розвитку суб'єктів діяльності та змін, які є головним рушійним фактором розвитку промислових підприємств України.

Проблематика вибору вірного стратегічного рішення щодо напрямків розвитку промислового підприємства постійно ускладнюється, і пояснюється це тим, що змінюваність бізнес-середовища невпинно зростає та втрачає минулу циклічність та прогнозованість. Хоча врахування факторів зовнішнього макро- та мікросередовища та пошук шляхів ефективної взаємодії з ним є головним підґрунтям забезпечення стратегічної стійкості будь-якого сучасного підприємства [2].

Зміни, що відбуваються в сучасній економіці, мають п'ять важливих рис [4, с. 11; 5, с. 42 – 43]:

– повсюдність – зміни спостерігаються у будь-

якій галузі економіки, сфері суспільного життя; немає сфери, «захищеної» від несподіваних, швидких змін;

– постійний характер – зміни відбуваються безупинно, безперервно і стають нормою;

– зростаюча швидкість, чому сприяє прискорення темпів НТР, глобалізація економіки;

– непередбачуваність – зміни відбуваються у неочікуваний час, в неочікуваних напрямках і аспектах, а отже, стандартні, заздалегідь приготовані способи вирішення проблем стають неефективними, і навіть дуже успішне підприємство не застраховане від банкрутства у найближчому майбутньому;

– комплексний характер – часто зміни стосуються кількох аспектів зовнішнього середовища одночасно, а отже, для пристосування до змін підприємству недостатньо вжити часткових засобів, спрямованих на зміну лише одного параметра діяльності;

– кардинальність, яка іноді вимагає не просто вдосконалити діяльність підприємства, а повністю змінити модель ведення бізнесу.

В таких умовах твердження Ч. Дарвіна відносно умов виживання біологічних видів стає справедливим і для підприємств: «Виживає не найсильніший чи найрозумніший вид, а той, що найкраще пристосовується до змін».

Постановка задачі. Згідно з концепцією стратегічного управління підприємством, що являє собою закономірний результат розвитку західної економічної думки, виживання й успіх підприємства можуть бути забезпечені лише за умови його гнучкого пристосування до умов зовнішнього

середовища, що стрімко змінюються. Отже, проблема управління гнучкістю підприємства в західній економічній літературі частіше розглядається в контексті та як складова проблем стратегічного управління [7]. Крім того, багато уваги приділяється ролі гнучкості в процесі розробки й використання програмного забезпечення й інформаційних технологій управління промисловими підприємствами.

Вітчизняна економічна наука активно зацікавилася проблемами гнучкості лише у 80-ті роки ХХ сторіччя. В умовах планової економіки рівень нестабільності зовнішнього середовища підприємств був значно нижчим, ніж у країнах з ринковою економічною системою, зміни попиту не мали такого значний вплив на ефективність діяльності підприємств, а їхній організаційно-технічний розвиток значною мірою планувався та фінансувався на рівні відповідних міністерств і відомств. Отже, в таких умовах актуальності набули лише техніко-технологічні аспекти гнучкості підприємства, тобто гнучкість його виробничої системи, або гнучкість виробництва [6, 8].

Л. Ю. Ліщинський визначає гнучкість виробництва як можливість змінювати процес обробки [9, с. 9]. Отже, наявність самої лише можливості змінювати виробничий процес є, на думку вченого, достатньою умовою для того, щоб вважати його гнучким. Натомість С. М. Глаголев, узагальнюючи уявлення про сутність гнучкості виробничої системи, що сформувалися за умов планової економіки, визначає її як «можливість переорієнтації виробничої системи без докорінної зміни матеріально-технічної бази», або, іншими словами, як «можливість і швидкість її переорієнтації як реакції на зміни» [10, с. 12]. Не зважаючи на те, що вчений майже ототожнює два наведені визначення, на нашу думку, вони суттєво відрізняються одне від одного. Адже в першому з них під гнучкістю розуміється лише тільки можливість переорієнтації виробничої системи, тоді як у другому – можливість і швидкість. Лише у першому визначенні ставиться умова, що така переорієнтація має бути забезпечена з використанням наявної матеріально-технічної бази, і тим самим з області гнучкості виключаються способи переорієнтації, що передбачають докорінну зміну матеріально-технічної бази. І нарешті, лише друге визначення акцентує на реактивному характері гнучкості виробничої системи.

Сам С. М. Глаголев визначає гнучкість виробничої системи як її «здатність реагувати на зовнішні обурюючі дії, уникаючи повної структурної перебудови або руйнування системи» [10, с. 3]. Отже, вчений підкреслює, що гнучкість виробничої системи

- пов'язана лише з можливістю (без урахування швидкості) певних змін у такій системі;
- має реактивний характер;
- є реакцією лише на зовнішні зміни;
- має місце лише в тих випадках, коли зміни не викликають повної структурної перебудови або руйнування системи.

Мета дослідження. Розглянути та

проаналізувати теоретичні та практичні положення факторів формування гнучкості промислових підприємств України та визначити поняття гнучкості та адаптивності промислових підприємств.

На відміну від української економічної науки часів планової економіки, в західній економічній літературі проблеми гнучкості промислового підприємства розглядаються не лише у виробничому аспекті. Промислове підприємство сприймається як відкрита система, а отже, успішна його діяльність можлива лише при відповідності всіх найважливіших елементів внутрішнього середовища зовнішнім умовам, при цьому процес приведення елементів внутрішнього середовища до умов зовнішнього може носити не лише реактивний, але й активний характер [7].

Аналіз стану питання. Власне поняття «гнучкість підприємства» у сучасній економічній науці трактується неоднозначно.

О. В. Граčov під гнучкістю підприємства розуміє спроможність суб'єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні підприємством, для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності своєї діяльності [11, с. 5]. Отже, автор вважає, що гнучкість підприємства проявляється лише у спроможності оновлювати номенклатуру продукції як основний «вихід» системи. При цьому вчений розглядає гнучкість підприємства як інструмент підвищення його прибутковості й конкурентоспроможності.

В. В. Гармаш визначає гнучкість підприємства як можливість відкритої соціально-економічної системи оптимізувати власну структуру у відповідь на швидкі й неочікувані зміни, забезпечуючи при цьому прибутковість, конкурентоспроможність і постійне збільшення доданої вартості [12]. Вчений пов'язує гнучкість підприємства з його спроможністю оптимізувати власну структуру, що, на наш погляд, є звуженням поняття гнучкості. Адже певні зміни, наприклад, оновлення номенклатури продукції, можуть не потребувати структурних змін підприємства. Крім того, приводом для прояву гнучкості вчений вважає швидкі й неочікувані зміни, а з цього виходить, що перетворення, які підприємство спроможне здійснити під впливом прогнозованих змін, не свідчать про його гнучкість.

В. В. Гармаш, як і О. В. Граčov, наголошує, що гнучкість підприємства має забезпечувати його прибутковість, конкурентоспроможність, а, за В. В. Гармашем – ще й збільшення доданої вартості. На нашу думку, це знов-таки є звуженням проблеми, адже кожне підприємство ставить перед собою широкий спектр цілей, основні з яких відбиває його місія, і досягнення кожної з цілей підприємства потребує його гнучкості. Крім того, в певні періоди часу, наприклад, в період економічної кризи, при збільшенні інтенсивності конкуренції або інвестуванні в нематеріальні активи, підприємство може цілеспрямовано зменшувати прибуток чи створювану додану вартість. Але такі дії підприємства, на нашу думку, не свідчать про зменшення рівня його гнучкості.

Самочкін В.М. також сприймає гнучкість підприємства лише у виробничій площині і підкреслює, що гнучкість проявляється за умови відсутності необхідності докорінних змін у стані виробничих фондів підприємства. Доречним, на наш погляд, є пов'язування гнучкості підприємства з досягненням основних цілей його діяльності.

Отже, виходячи з визначення Й. Бербнер та П. Рейбі, реакція підприємства на будь-які інші зміни у внутрішньому чи зовнішньому середовищі не відносить до площини його гнучкості.

С. М. Глаголев визначає гнучкість підприємства як його спроможність своєчасно і з найменшими витратами реагувати на зміни середовища, головними серед яких в умовах конкуренції необхідно визнати зміни вимог і вподобань споживачів [10, с. 10]. Таке тлумачення гнучкості підприємства при спробі його практичного застосування неодмінно створить проблему визначення того, чи є витрати, пов'язані з реагуванням на зміни середовища, найменшими з можливих. Крім того, на нашу думку, якщо такі витрати не є найменшими з можливих, це не може бути приводом для того, щоб вважати аналізоване підприємство негнучким.

Б.М. Жуков визначає гнучкість підприємства як його спроможність сприймати нововведення й адаптуватися до нових умов функціонування без порушення власної цілісності, а також перебудовувати параметри діяльності підприємства під впливом змін зовнішніх або внутрішніх умов з метою конкурентоспроможного розвитку та створення максимальної доданої вартості на базі використання сучасного інноваційного інструментарію [13, с. 10 – 11]. Б. М. Жуков відзначає реакційний характер гнучкості підприємства, називаючи її «функцією відклику».

Ми вважаємо, що слід погодитися з Б. М. Жуковим у тому, що гнучкість підприємства проявляється у реакції на зміни не лише зовнішніх, але й внутрішніх умов. Адже певні елементи внутрішнього середовища підприємства (цілі, стратегія, техніка, персонал тощо) можуть змінюватися і потребувати змін у інших елементах і підсистемах підприємства, що, у свою чергу, вимагає гнучкості підприємства як складної системи. У такому випадку можна погодитися з Б. М. Жуковим й іншими вченими, які підкреслюють реакційний характер гнучкості підприємства, адже гнучкість підприємства в будь-якому випадку пов'язана із впливом певних сил (зовнішніх чи внутрішніх) і є реакцією на їхню дію.

«Підприємство в реальному часі», за визначенням М. Хагоса, стосується промислового підприємства, яке реагує на зміни у зовнішньому середовищі майже миттєво, у режимі «реального часу». Як визначає вчений, між цими поняттями існують тонкі відмінності, але схожості набагато більше.

У тлумачному словнику С. І. Ожегова поняття «гнучкий» має кілька значень [14, с. 116]:

- 1) такий, що легко згибається, пружний;
- 2) такий, що змінюється у своєму русі, багатий

відтінками;

3) спроможний тверезо оцінити обстановку, обставини й пристосуватися до них.

У свою чергу, поняття «пружний» теж має кілька значень:

1) сильний і плавний;

2) твердий, але такий, що піддається на стиснення;

3) такий, що приймає первісну форму після закінчення дії зовнішніх сил.

Отже, спираючись на тлумачення, надані С. І. Ожеговим, можна виділити кілька властивостей, що притаманні гнучкості підприємства:

– спроможність легко змінюватися;

– спроможність пристосовуватися до обставин, що змінюються;

– спроможність приймати первісний стан після припинення дії сил, що викликали необхідність змін, тобто оборотності змін.

Виклад загального матеріалу дослідження. На нашу думку, оборотність змін є важливою властивістю гнучкості промислового підприємства, і саме цю властивість намагалися відмітити вітчизняні та іноземні вчені, що визначали гнучкість підприємства як його спроможність провадити певні зміни без докорінної зміни основних виробничих фондів. Адже докорінна зміна основних виробничих фондів не дозволила би підприємству повернутися до первісного стану, тобто є необоротним процесом через значну його капіталоємкість. У той же час, акцентуючи увагу на питанні недопущення докорінної зміни основних виробничих фондів, вчені звужують проблему, переводячи її у виробничу сферу.

Зважаючи на вищесказане, ми пропонуємо визначити гнучкість підприємства як його спроможність оперативно реагувати на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі шляхом оборотного переходу у відповідний стан для забезпечення реалізації цілей його діяльності.

Близьким за змістом до гнучкості є поняття «адаптивність». Прагнучи розмежувати ці два поняття, Д. Гілмор [15] наголошує, що гнучкість (agility) стосується відносно короткотермінового періоду, тоді як адаптивність (adaptability) має, скоріше, стратегічну орієнтацію.

Не критикуючи кожний з означених підходів, відмітимо, що загальною їх рисою є виділення у якості критеріїв розмежування адаптивності й гнучкості: глибини, а отже, й поворотності змін на підприємстві; джерела змін; наявність «бази альтернативних станів» системи.

Так, адаптивність характеризує спроможність промислового підприємства до більш глибоких і, в деяких випадках, безповоротних, змін. Адаптація до умов середовища, що змінюються, може передбачати часткову чи повну заміну основних фондів, продукції, що випускається або навіть зміну профілю діяльності. У той же час, гнучкість передбачає спроможність підприємства «переключатися» між альтернативними варіантами функціонування, з можливістю при необхідності обрати будь-який стан

необмежену кількість разів.

Адаптація має місце у випадку змін у зовнішньому середовищі, адже первинне значення цього терміну – пристосування організму до змін у зовнішньому середовищі. У той же час, гнучкість проявляється при змінах як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Так, заплановані зміни, пов'язані, наприклад, з установленням нових цілей, також вимагають гнучкості підприємства, але не вимагають адаптивності.

В сучасній економічній науці існує класифікація гнучкості підприємства. Так, за ознакою масштабу виділяють стратегічну й тактичну гнучкість промислового підприємства. Стратегічна гнучкість визначає значущість можливих капіталовкладень, ефекти, обсяги й час реконструкції (реструктуризації) підприємства за наявності необхідності до кардинальних змін у довготривалій перспективі для забезпечення відповідності потенційним вимогам зовнішнього середовища й наявності потенційних ключових факторів успіху.

Тактична гнучкість визначає час, необхідний промислового підприємству для засвоєння нового виробу чи реконструкції (створення) нового виробництва, пов'язаного з нагальними змінами у техніці, попиті, та технології.

На нашу думку, існуюча класифікація розкриває лише довгострокові аспекти гнучкості промислового підприємства, залишаючи поза увагою гнучкість як можливість термінової зміни, наприклад, переналагодження виробничої системи для виробництва виробу, що не є новим для підприємства. Тому ми пропонуємо розширити існуючу класифікацію гнучкості підприємства за рахунок ведення нового виду гнучкості, – оперативної – яка врахує короткострокові аспекти гнучкості підприємства, що не потребують проведення принципових змін.

І. Ансофф [7, с. 118 – 120] виділяє оборонну та наступальну гнучкість. Оборонна гнучкість, на думку вченого, спрямована на забезпечення економічної безпеки, мінімізацію негативних явищ у зовнішньому середовищі, а отже, має реактивний характер. Наступальна ж гнучкість носить активний (проактивний) характер і спрямована на підвищення ефективності інновацій.

О. В. Граčov вважає, що гнучкість підприємства може бути внутрішньою і зовнішньою [11, с. 6]. Різниця між означеними видами гнучкості полягає в тому, що внутрішня гнучкість формується факторами, які виникають у внутрішньому середовищі підприємства, а зовнішня – відповідно у зовнішньому. Два названих види гнучкості не є альтернативними – скоріше, вони репрезентують дві групи факторів, які разом забезпечують гнучкість підприємства.

Результати дослідження. Ми вважаємо, що гнучкість промислового підприємства може виражатися у трьох формах: результативній, процесній і потенційній. Результативна форма відображає фактичний результат гнучкої діяльності підприємства, який можна виміряти (наприклад,

через широту асортименту продукції, що фактично була вироблена підприємством). Процесна форма відображає наявність можливостей для оборотної перебудови процесів промислового підприємства.

Потенціал гнучкості, відображає можливості підприємства до гнучкої поведінки (наприклад, можливості підприємства з виготовлення різних товарів). А отже, потенціал гнучкості підприємства і власне гнучкість є різними, хоча й пов'язаними економічними сутностями. У такому випадку доцільно застосувати процедуру уточнення складу показників оцінки потенціалу гнучкості підприємства. Але, на нашу думку, у будь-якому разі не слід до складу показників прибутковості включати показник рентабельності власного капіталу в силу його суперечливості. Адже при наявності у складі власного капіталу підприємства непокритих збитків минулих періодів (така ситуація характерна для значної частини українських підприємств) його розмір може бути суттєво знижений, що у свою чергу призводить до завищення значення показника рентабельності власного капіталу [3].

Висновки. Таким чином, ми можемо запропонувати нову класифікаційну ознаку гнучкості – форма прояву, за якою виділити три її види: результативна, процесна і потенційна (потенціал гнучкості) [1].

Класифікацію гнучкості підприємства з урахуванням наших пропозицій наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Класифікація гнучкості підприємства

Класифікаційна ознака	Види гнучкості
Масштаб	Стратегічна Тактична Оперативна
Характер	Якісна Кількісна
Спрямованість	Оборонна Наступальна
Джерело факторів гнучкості	Внутрішня Зовнішня
Форма прояву	Результативна Процесна Потенційна

На нашу думку, потенціал гнучкості прямо виміряти неможливо, адже нерідко різноманітні виходи і способів реалізації певного бізнес-процесу не може бути охарактеризоване кінцевою величиною. Отже, ми пропонуємо вимірювати потенціал гнучкості через фактори гнучкості підприємства, за аналогією з діагностичними показниками [5].

Список літератури

1. Лепейко, Т. І. Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості: монографія / Т. І. Лепейко, Н. М. Шматко. - Харків : УПА. - 2012. - 221 с.
2. Гусева, О. Ю. Удосконалення методів прийняття рішень у процесі управління стратегічними змінами на підприємстві / О. Ю. Гусева // Вісник ДНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського. Сер.: Економічні науки. 7. – №4. – 2013. – С. 73-80.
3. Шматко Н. М. Рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості машинобудівного підприємства / Н. М. Шматко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. –

Харків : НТУ "ХПІ". – 2011. – № 25. – С. 79-85.

4. Котельников В. Ю. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями / В. Ю. Котельников. – М.: Эксмо, 2007. – 96 с.
5. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
6. Лепейко Т.І. Розрахунок індексів гнучкості бізнес-процесів промислових підприємств / Т.І. Лепейко, М.С. Пантелєєв // Бізнес-інформ. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. – С. 180-183.
7. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф : науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика. – 1989. – 519 с.
8. Васильев В. Н. Организация, управление и экономика гибкого интегрированного производства в машиностроении / В.Н.Васильев. – М.: Машиностроение, 1986. – 311 с.
9. Гибкие производственные системы Японии / Пер. с яп. А. Л. Семенова; Под ред. Л. Ю. Лищинского. – М.: Машиностроение, 1987. – 232 с.
10. Глаголев С. Н. Формирование экономического механизма гибкого развития промышленного предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность. – Белгород, 2002. – 180 с.
11. Грачев А. В. Теоретические предпосылки развития гибкости предприятия / А. В. Грачев // Управление развитием. – 2005. № 1. – С. 101-106.
12. Гармаш В. В. Особенности управления гибкостью предприятия: Материалы докладов XIV Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» / отв. ред. И. А. Алешковский, П. Н. Костылев [Электронный ресурс]. – М.: Издательский центр Факультета журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
13. Жуков Б. М. Инновационное обеспечение гибкого развития промышленных предприятий: теория, инструментарий, реализация: Автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05. – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность / Б. М. Жуков. – Краснодар, 2007. – 53 с.
14. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 14-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1982. – 816 с.
15. Gilmore D. A «Triple-A» Supply Chain. Is now the time to develop a «Triple-A» supply chain? / Dan Gilmore // Supply Chain Digest. – 2009. – April 23, <http://www.scdigest.com/assets/FirstThoughts/09-04->

References (transliterated)

1. Lepeyko, T. I. Teoretyko-metodychni zasady upravlinnya pidpryyemstvom: zabezpechennya hnuchkosti: monohrafiya / T. I. Lepeyko, N. M. Shmat'ko. - Kharkiv: UIPA. - 2012. - 221 s.
2. Husyeva, O. YU. Udoskonalennya metodiv Prynyattya RISHEN' u protsesi upravlinnya stratehichnimi zminami na pidpryyemstvi / O. YU.

Husyeva // Visnyk DNUET im. Mykhayla Tuhan-Baranovs'koho. Ser.: Ekonomichni nauky. 7. - No4. - 2013. - S. 73-80.

3. Shmat'ko N. M. Rekomendatsiyi odnosytel'no OTSINKY skladovyykh finansovoho potentsialu hnuchkosti mashinobudivnoho pidpryyemstva / N. M. Shmat'ko // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KHPI": zb. nauk. pr. Tematychni. vyp. : Tekhnichnyy prohres y efektyvnist' vyrobnystva. - Kharkiv: NTU "KHPI". - 2011. - No 25. - S. 79-85.
4. Kotel'nykov V. YU. Novi biznes-modeli dlya novoyi epokhy shvydkykh zmin, rukhomykh innovatsiyamy / V. YU. Kotel'nykov. - Moscow: Eksmo, 2007. - 96 s.
5. Khammer M. Reinzhyrnyrhkorporatsiyi: Manifest revolyutsiyi v biznesi / M. Khammer, D. Champi; prov. z anhl. YU. E. Kornilovych. - M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2006. - 287 s.
6. Lepeyko T.I. Rozrakhunok indeksiv hnuchkosti biznes-protseviv promyslovykh pidpryyemstv / T.I. Lepeyko, M.S. Pantelyeyev // Biznes-inform. - Kharkiv: VD «ІНЖЕК», 2012. - S. 180-183.
7. Ansoff I. Stratehichne upravlinnya: Zmensh. prov. z anhl. / I. Ansoff: nauch. red. i avt. predysl. L. I. Yevenko. - M.: Ekonomika. - 1989. - 519 s.
8. Vasyly'yev V. N. Orhanizatsiya, upravlinnya ta ekonomika hnuchkoho intehrovanooho vyrobnystva v mashynobuduvanni / V.N.Vasil'ev. - Moscow: Mashynobuduvannya, 1986. - 311 s.
9. Hnuchki vyrobnychi systemy Yaponiyi / Per. z yap. A. L. Semenova; Pid red. L. YU. Lishchyns'koho. - Moscow: Mashynobuduvannya, 1987. - 232 s.
10. Hlaholyev S. N. Formuvannya ekonomichnoho mekhanizmu hnuchkoho rozvytku promyslovoho pidpryyemstva: Avtoref. dys. ... Kand. ekon. nauk: 08.00.05. - Ekonomika i upravlinnya narodnym hospodarstvom: ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnya pidpryyemstvamy, haluzyamy, kompleksamy - promyslovist'. - Bilhorod, 2002. - 180 s.
11. Hrachov A. V. Teoretychni peredumovy rozvytku hnuchkosti pidpryyemstva / A. V. Hrachov // Upravlinnya rozvytku. - 2005. No 1. - S. 101-106.
12. Harmash V. V. Osoblyvosti upravlinnya hnuchkisty pidpryyemstva: Materialy dopovidey XIV Mizhnarodnoyi konferentsiyi studentiv, aspirantiv i molodykh vchenykh «Lomonosov» / vidp. red. I. A. Aleshkovskyy, P. N. Kostyl'ov [Elektronnyy resurs]. - Moscow: Vydavnychyy tsentr Fakul'tetu zhurnalistyky MDU im. M.V. Lomonosova, 2007. - 1 elektron. opt. dysk (CD-ROM).
13. Zhukov B. M. Innovatsiyne zabezpechennya hnuchkoho rozvytku promyslovykh pidpryyemstv: teoriya, instrumentariy, realizatsiya: Avtoref. dys. ... Dokt. ekon. nauk: 08.00.05. - Ekonomika i upravlinnya narodnym hospodarstvom: ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnya pidpryyemstvamy, haluzyamy, kompleksamy - promyslovist' / B. M. Zhukov. - Krasnodar, 2007. - 53 s.
14. Ozhegov S. I. Slovyk roshys'koyi movy: Ok. 57000 sliv / Za red. dokt. filol. nauk, prof. N. YU. Shvedovoyi. - 14-e yzd, stereotyp. - Moscow: Ros. Yaz., 1982. - 816 s.
15. Gilmore D. A «Triple-A» Supply Chain. Is now the time to develop a «Triple-A» supply chain? / Dan Gilmore // Supply Chain Digest. – 2009. – April 23, <http://www.scdigest.com/assets/FirstThoughts/09-04->

Поступила (received) 06.11.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Фактори формування гнучкості промислових підприємств України / Н.М. Шматко // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 28(1200) – С. 100-104. Бібліогр.: 15 назв. – ISSN 2519-4461

Факторы формирования гибкости промышленных предприятий Украины / Н.М. Шматко // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 27(1200) – С. 100-104. Библиогр.: 15 назв. – ISSN 2519-4461

Factors forming gubkosty industrial enterprises of Ukraine / NM Shmatko // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 100-104. Bibliogr.: 15. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шматко Наталія Михайлівна - кандидат економічних наук, доцент, Українська інженерно-педагогічна академія, доцент кафедри "Менеджменту", тел.: 066-155-39-73, e-mail: shmatko_n@mail.ru.

Шматко Наталья Михайловна - кандидат экономических наук, доцент, Украинская инженерно-педагогическая академия, доцент кафедры «Менеджмента», тел.: 066-155-39-73, e-mail: shmatko_n@mail.ru.

Shmatko Natalia - PhD, Associate Professor, Ukrainian Academy of Engineering pedagogicheskaya, associate professor of "Management", tel.: 066-155-39-73, e-mail: shmatko_n@mail.ru.

УДК 339

М.І. ПОГОРЕЛОВ, І.М. ПОГОРЕЛОВ**ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ**

У статті досліджено феномен міжнародного науково-технічного співробітництва. Проаналізовано еволюцію, основні сутнісні риси, моделі та тенденції розвитку локальних інноваційних об'єднань, їх участь у міжнародному науково-технічному співробітництві. запропоновано пріоритети формування якісного механізму вдосконалення даної форми співробітництва в Україні.

Ключові слова: міжнародне науково-технічне співробітництво, локальні інноваційні об'єднання, регіоналізація, регіональні виміри

В статье исследован феномен международного научно-технического сотрудничества. Проанализированы эволюцию, основные сущностные черты, модели и тенденции развития локальных инновационных объединений, их участие в международном научно-техническом сотрудничестве. предложены приоритеты формирования качественного механизма совершенствования данной формы сотрудничества в Украине.

Ключевые слова: международное научно-техническое сотрудничество, локальные инновационные объединения, регионализация, региональные измерения

The article examines the phenomenon of international scientific and technical cooperation. Analyzed the evolution of key traits, patterns and trends of development of local innovation associations, their participation in international scientific and technical cooperation. suggested priorities for establishing a quality improvement mechanism for this form of cooperation in Ukraine.

Key words: international scientific and technical cooperation, local innovation enterprises, Regionalization, the regional dimension

Сучасні міжнародні науково-технічні зв'язки є комплексом найрізноманітніших стосунків, що виникають як на рівні організацій, підприємств, об'єднань підприємств, так і на рівні держав і міждержавних організацій. Вони набувають різних форм обміну, співпраці, які розвиваються, удосконалюються, доповнюють один одного. Міжнародна передача технологій на практиці реалізується в різних формах і по багаточисельних каналах. Розрізняють наступні основні шляхи передачі технологій:

1) на некомерційній основі:

- спеціальна література, комп'ютерні банки даних, довідники, ділові ігри і др.;
- обмін науковими і технічними знаннями через особисті контакти учених і фахівців;
- науково-технічні публікації;
- реклама;
- некомерційна передача технічних знань країнам, що розвиваються;
- некомерційні потоки технологій в структурах приватних фірм;
- міжнародні виставки і ярмарки, симпозиуми, семінари, зарубіжне навчання, стажування, практика;
- міжнародна міграція учених і фахівців, у тому числі і «витік розумів»;

2) на комерційній основі:

- продаж втілених технологій;
- прямі зарубіжні інвестиції і супроводжуючі їх будівництво, реконструкція, модернізація підприємств;
- продаж патентних і «ноу-хау» ліцензій;
- спільні НДДКР через створення спільних колективів, робота фахівців за кордоном;
- координування і кооперація НДДКР; науково-технічна і виробнича кооперація;
- лізинг;
- інжиніринг;
- консалтинг;

- портфельні інвестиції, у тому числі створення спільних підприємств, якщо вони супроводяться потоком інвестиційних товарів;

3) нелегальна передача технологій:

- промислове шпигунство — вигляд недобросовісної конкуренції; діяльність по незаконному добуванню відомостей, що представляють комерційну цінність;
- технічне піратство — масовий випуск і продаж товарів-імітацій тінювими структурами.

Обмін науково-технічними досягненнями може бути як безвідплатним, так і комерційним. Надамо коротку економічну характеристику сутності і різновидам некомерційних видів трансферу технологій в міжнародних відносинах.

По каналах міжнародних зв'язків в області обміну науково-технічними досягненнями відбувається передача науково-технічної інформації у формі знань і технологій, тобто навиків, способів виробництва, конструкцій нових виробів. Обмін новими знаннями дає можливість потенційним партнерам по науково-технічному обміну орієнтуватися в напрямках розвитку науки і техніки, отримувати загальні відомості про наявні досягнення в різних галузях науки і виробництва. Передача науково-технічної інформації відбувається в основному на некомерційній основі і створює можливості для розвитку майбутньої торгівлі технологіями.

Технологічна допомога країнам, що розвиваються, залежно від кількості країн, що беруть участь в проєкті може бути:

- двостороння - здійснюється по угодах між урядами країни-донора і країни одержувача допомоги;
- багатобічна - здійснюється декількома країнами відносно однієї країни-одержувача.

До розряду багатобічної науково-технічної допомоги відноситься і технологічна допомога по

лінії міжнародних організацій. Одною з перших міжнародних організацій, яка стала надавати технічну допомогу країнам, що розвиваються, стала Програма розвитку ООН. Великі програми здійснюють також МВФ, Світовий банк, ОЕСР і практично всі інші організації.

Розвиток такого прогресивного явища як некомерційний обмін науково-технічними знаннями в міжнародному масштабі стримується рядом чинників:

- мілітаризація наукових досліджень;
- перехід на роботу по найму до власника капіталу науково-технічних кадрів, внаслідок чого їх робота засекречується або оформляється як власність працедавця;
- універсальна попередня цензура публікацій науковців.

В області некомерційної технічної допомоги країнам, що розвиваються, часто спостерігається інвестування засобів в технології вчорашнього дня, таким чином країни, передавальні технології в країни, що розвиваються, заробляють інколи суми, що перевищують допомогу.

Потоки міжнародної торгівлі все глибше проникають в економіку країн, що розвиваються, здійснюють вплив на загальну економічну структуру, а також на такі її елементи, як розподіл доходів, зайнятість, зростання продуктивності. В останні роки торгівля товарами та послугами зростала темпом, що у два рази перевищував темп зростання світового ВВП, при цьому частка країн, що розвиваються, піднялась з 23 до 29 відсотків. Ці сумарні цифри не відбивають важливих змін, що мали місце у останньому десятиріччі, завдячуючи яким країни третього світу отримали нові можливості для економічного зростання. Однією з нових тенденцій в міжнародній торгівлі є торгівля компонентами. Все більшого розповсюдження набуває практика отримання компонентів із-за кордону, а додатковий поштовх цим процесам надав Інтернет, використання якого сприяло включенню в торгівлю нових виробників з країн, що розвиваються. Точно визначити важко, але приблизні оцінки свідчать, що на початку 90-х років торгівля деталями і компонентами складала одну третину (біля 800 млрд. дол.) всієї торгівлі між виробниками промислової продукції. Цей вид торгівлі призвів до виникнення глобальних виробничих мереж, що постійно розширюються. Вони з'єднують дочірні підприємства транснаціональних фірм з незалежними розробниками, виробниками та дистриб'юторами компонентів. Ці мереживі структури дозволяють фірмам-учасникам вихід на нові ринки, вступ у комерційні відносини, здійснювати передачу технологій. Розвиток інформаційних технологій допомагає країнам, що розвиваються, увійти в цей процес. Наприклад, "Дженерал електрик" розміщує в Інтернеті інформацію про свої потреби в компонентах і фірми з усього світу беруть участь в конкурсі за право постачати їх. Елементом нової

структури міжнародної торгівлі є значне зростання торгівлі послугами і електронної торгівлі. У 90-х роках експорт комерційних послуг зріс на всіх без винятку континентах (особливо в Азії). Ці зміни мають особливе значення, бо послуги часто використовуються у виробництві товарів, а також інших послуг, що піднімає їх конкурентоздатність. І розвинуті країни і такі, що розвиваються, набувають багато переваг, відкриваючи свої ринки.

Сумарна вартість створених в світі технологій в даний час складає, по оцінках експертів, близько 60% всього валового суспільного продукту, а темп зростання торгівлі ними випереджає темпи зростання продажів інших товарів. Так, якщо ще 10-15 років тому сумарний об'єм торгівлі технологіями в світі оцінювався в діапазоні від 20 до 50 млрд. дол., то сьогодні — вже на рівні 500 млрд. дол. [12]. Причин даного економічного ефекту декілька. Перша — висока рентабельність торгівлі таким товаром — витрати складають лише 10—25% об'ємів реалізації. Інша причина полягає в тому, що після придбання технології фірма за відносно короткий термін досягає світового рівня якості і високої конкурентоспроможності продукції, яка нею виробляється, виходить на нові ринки збуту і збільшує об'єм експорту. Покупка технології дозволяє отримати перевагу у вигляді значного скорочення власних витрат на НДДКР досягши ідентичних результатів. Так, по оцінках експертів, кожен долар, що витрачається на імпорт ліцензії на іноземну технологію, по ефекту еквівалентний в США приблизно 6,2 дол., Великобританії — 3,1 дол., у Франції — 5,4 дол., в Японії — 16 дол., які інвестується в НДДКР. Крім того, у покупця з'являється можливість проводити власні дослідження, відштовхуючись від рівня наукових і технологічних досягнень, що купуються, і ліквідовувати своє відставання на окремих напрямках НТП. Продавець же технології отримує додатковий прибуток від розширення кордонів ринку збуту та споживання своєї продукції за рахунок країн, куди експорт товарів ускладнений або неможливий. Він здатний робити вплив на ціни і кон'юнктуру ринків, а також контролювати покупця технології [12].

Серед особливостей сучасного світового ринку технологій варто виділити наступні:

- 1) світовий ринок технологій сприяє інтелектуалізації світової економіки в цілому;
- 2) головними суб'єктами світового ринку технологій виступають ТНК, Близько 2/3 світового технологічного обміну приходить на внутрішньо фірмовий обмін ТНК. Більш 60% ліцензійних надходжень промислово розвинутих країн приходить на частку внутрішньо корпоративних надходжень (у США — 80%);
- 3) найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках, що сприяє монополізації світового ринку технологій (рівень монополістичного контролю 89-90%);
- 4) технологічний розрив між різними групами країн, спричиняє багатоступінчасту структуру світового ринку технологій;

5) світовий ринок технологій має специфічну нормативно-правову базу свого функціонування (Міжнародний кодекс поводження в області передачі технологій), а також міжнародні органи регулювання.

До особливостей міжнародного трансферу технологій слід віднести і різновиди виникнення та розвитку міжнародних технологічних та науково-технічних зв'язків. Слід відзначити дві наступні найбільш широко розповсюджені моделі [16].

Модель „технологічного розриву (відриву)”.

Фактор науково-технічних досягнень є визначальним для виникнення торговельних зв'язків. Країна - інноватор, яка володіє квазімонополією власності на науково-технічний результат, експортує науково місткий продукт, імпортує сировинні, працемісткі та енергомісткі продукти. Тобто технологічний розрив є основою міжнародного торговельного обміну. З часом він скорочується внаслідок передачі технологій, впровадження альтернативних технологій в країнах-аутсайдерах.

Модель „міжнародного життєвого циклу продукту”.

На першому етапі свого існування – етапі появи нового продукту на ринку (new product stage) – новий продукт з'являється на внутрішньому ринку певної країни і споживається лише на території цієї країни. Тому фірми – виробники зацікавлені зосередити свою діяльність саме там, де можна швидко і безпосередньо визначити реакцію споживача на свої товари та врахувати її в своїй подальшій виробничо-комерційній діяльності. До того ж на цьому етапі якісні характеристики продукту, обсяги й технології його випуску ще не є сталими, оскільки фірми лише освоюють виробництво даного товару та ринок, на якому він реалізується. Очевидно, що в такому випадку новий продукт не потрапляє в міжнародний обмін.

Другий етап – етап зрілості продукту (maturing product stage) характеризується формуванням певних загальних стандартів нового виробу, визначенням його основних характеристик та технологічних процесів виробництва. На цьому етапі з'являється й швидко зростає попит на товар з боку іноземних споживачів. Разом з тим попит на товар у міжнародних масштабах обмежується регіоном розвинутих країн, оскільки, за визначенням, даний товар призначено для задоволення потреб споживачів з високим рівнем доходу. Іноземний попит та економія на масштабах виробництва стимулюють експорт товару на ринки розвинутих країн.

На третьому етапі – етапі випуску стандартизованого продукту (standardized product stage) – весь комплекс характеристик, як споживчих якостей продукту, так і процесу його виробництва

вже чітко визначений. Це означає, що продукт добре знайомий споживачам, а технологія його виготовлення – виробникам. Індустріально розвинуті країни в цей час знову займаються розробкою нових продуктів. Структура торгівлі даним товаром може змінитися таким чином, що тепер США та інші індустріально розвинуті держави почнуть імпортувати його з менш розвинутих країн.

Певним чином з моделлю „міжнародного життєвого циклу продукту” пов'язана модель інноваційного циклу. Аналіз рівня конкурентоспроможності країни у розрізі стадій інноваційного циклу дозволяє в цілому визначити рівень та ефективність процесів трансферу технологій, які здійснюються в цій країні. Аналітична база даних, що представлена в «Звіті про глобальну конкурентоздатність 2007-2008», підготовленому під керівництвом Клауса Шваба та Майкла Портера (The Global Competitiveness Report 2007-2008. — The World Economic Forum, Geneva, 2007), дозволяє більш деталізовано проаналізувати глобальну конкурентну позицію України з точки зору концептуальних підходів і критеріїв щодо формування знаннєвої економіки. Як зазначалося, головною особливістю цих критеріїв є акцентуація головної уваги на кінцевому результаті інноваційного циклу — комерціалізації інноваційно-технологічних знань. Традиційна лінійна модель цього циклу, коли окремо вибудовуються системи управління для різних його стадій: «освіта — дослідження й розробки — технології виробництва — реалізація», сьогодні справедливо піддається критиці за те, що в її рамках основна увага концентрується на стадії досліджень і розробок, а не на кінцевому результаті — комерційному впровадженні інновацій. Розвиток окремих стадій не гарантує досягнення бажаного кінцевого результату — перетворення наявних знань у фактор економічного зростання. Таку ситуацію можна чітко ідентифікувати щодо України за допомогою рейтингових оцінок зазначеного Звіту про глобальну конкурентоздатність. Для цього, згідно рекомендацій Ю.М.Бажала, слід розташувати певні показники, які використовуються для побудови агрегованого індексу конкурентоздатності, згідно з належністю до різних стадій інноваційного циклу. Далі порівнюються місця рейтингу країни за кожним показником для того, щоб оцінити ступінь розвинутості кожної стадії та порівняти ці показники. Такий аналіз можна використати й для порівняння ситуації в різних країнах. У даному аналізі порівнюються такі країни: Україна, Польща, як країна-аналог, і Фінляндія, як визнаний світовий лідер у розбудові знаннєвої економіки, і як країна, що зуміла дуже динамічно пройти шлях від європейського аутсайдера до перших місць у рейтингу глобальної конкурентоздатності (табл.).

Таблиця – Рейтингові місця Світового економічного форуму в Давосі щодо вибраних країн за показниками стадій інноваційного циклу

Номер індикато-ра	Назва індикатора	Значення індикатора в країнах		
		Україна	Польща	Фінляндія
Стадія освіти				
1	Охоплення вищою освітою	17	22	2
2	Якість системи освіти	47	49	2
3	Якість освіти з математики й природничих наук	44	48	1
4	Якість шкіл менеджменту	85	50	12
Стадія досліджень і розробок				
5	Інноваційний потенціал	40	44	5
6	Якість науково-дослідних інституцій	60	64	6
7	Витрати підприємства на дослідження й розробки	67	42	9
8	Державна підтримка передових технологій	75	89	11
Стадія інноваційного менеджменту				
9	Тип конкурентних переваг	78	51	6
10	Складність виробничого процесу	69	62	6
11	Використання патентів	58	51	4
12	Поширеність маркетингу	87	67	29
Стадія комерціалізації знань				
13	Відтік мізків	93	77	10
14	Наявність передових технологій	97	80	2
15	Абсорбція технологій підприємствами	91	76	7
16	Прямі іноземні інвестиції та трансфер технологій	106	81	74

Стадії інноваційного циклу представляють такі параметри зазначеного «Звіту»:

Стадія освіти: 1. Охоплення вищою освітою. 2. Якість системи освіти. 3. Якість освіти з математики й природничих наук. 4. Якість шкіл менеджменту.

Стадія досліджень і розробок: 5. Інноваційний потенціал. 6. Якість науково-дослідних інституцій. 7. Витрати підприємства на дослідження й розробки. 8. Державна підтримка передових технологій.

Стадія інноваційного менеджменту: 9. Тип конкурентних переваг. 10. Складність виробничого процесу. 11. Використання патентів. 12. Поширеність маркетингу.

Стадія комерціалізації знань: 13. Відтік мізків (чим менший відтік, тим вище рейтинг). 14. Наявність передових технологій. 15. Абсорбція технологій підприємствами. 16. Прямі іноземні інвестиції та трансфер технологій.

У табл. 14.20 представлені рейтингові місця трьох зазначених країн для всіх вищезазначених індикаторів технологічної конкурентоспроможності, які віддзеркалюють стан певної стадії інноваційного циклу. Усього в цьому аналізі представлено 131 країну. Найкраще рейтингове місце – 1, найгірше – 131.

Якщо на стадіях освіти та досліджень і розробок Україна виглядає достатньо привабливо й приблизно на одному рівні з Польщею, то на завершальних стадіях циклу, де повинен забезпечуватися комерційний інноваційний результат, спостерігається відставання. Дані по Фінляндії, світовому лідерові розбудови знанневої економіки, свідчать про важливість досягнення збалансованості в розвитку всіх стадій інноваційного циклу. Це також ілюструє

комплексний органічний характер знанневої економіки, де всі суб'єкти узгоджено працюють на кінцевий інноваційний результат у режимі постійних зворотних зв'язків між представленими стадіями інноваційного циклу. У ракурсі такого методологічного бачення стає зрозумілою помилковість політики відокремленого керівництва окремими стадіями інноваційного циклу, що власне й відбувається в Україні в останній час.

Список літератури

1. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. — К.: КНЕУ, — 2003. — 211 с. 2. Бреус С. В. Аналіз стану і перспективи експорту високотехнологічної продукції промисловості України / С. В. Бреус // Стратегічні пріоритети. — № 1. — 2010. — С. 16—22. 3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах // Наукова та інноваційна діяльність (1990—2012). Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — 326 с. 5. Інноваційна активність // Наукова та інноваційна діяльність (1990—2012). Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Портер М. Е. Конкуренція. Пер. с англ. Уч. пос. — М.: Изд. дом «Вільямс». — 2001. — 495 с. 7. Поручник А. М., Антонюк Л. Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: [монографія] / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. — К.: КНЕУ, 2000. — 356 с. 8. Прайс Вольфганг. Роль недержавної організації як рушій перетворень // Перспективи дослідження. — 1999. — № 2. — С. 24—36. 9. Результаты исследования. Центр стратегических разработок «Северо-Запад», Санкт-Петербург, 2010. 10. Сергеев А. М. Институциональный анализ инновационных кластеров / А. М. Сергеев // Вестник УГТУ. — 2008. — № 1. — С. 16—22. 11. Тацуно Ш. Стратегия — технополисы / пер. с англ. Ш. Тацуно. — М.:

Прогресс, 1989. — 227 с. 12. Україна: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах EuropeAid/121495/C/SV/UA. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/books/ClusterHandbookUkr.pdf> ISSN 1811-9824. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА. 2013. № 1 (18) 127 13. Федина Е. В. Современные направления развития региона на основе формирования кластеров / Е. В. Федина, К. В. Екимова // Развитие экономики в условиях финансового кризиса: проблемы и перспективы: сб. статей участников Междунар. науч.-практ. конф. — СПб.: Изд-во Политехнический университет, 2009. — С. 53—60. 14. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність [монографія] / А. С. Філіпенко. — К.: Знання, 2007. — 670 с.

References (transliterated)

1. Antonyuk L. L., Poruchnyk A. M., Savchuk V. S. Innovatsiyi: teoriya, mexanizm rozrobky ta komercializatsiyi: [monografiya] / Antonyuk L. L., Poruchnyk A. M., Savchuk V. S. — K.: KNEU, — 2003. — 211 s. 2. Breus S. V. Analiz stanu i perspektyvy eksportu vy sokoteknologichnoyi produktsiyi promy slovosti Ukrainy / S. V. Breus // Strategichni priorityty. — # 1. — 2010. — S. 16—22. 3. Vprovadzhennya innovatsiy na promy slovy x pidpry yemstvax // Naukova ta innovatsijna diyalnist (1990—2012). Derzhavna sluzhba staty's-ty'ky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. — Rezhy'm dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Gal'chy'ns'kyj A. S., Geyecz V. M., Kinax A. K., Semy'nozhenko V. P. Innovatsijna strategiya ukrainy's'ky'x reform/ A. S. Gal'chy'ns'kyj, V. M. Geyecz, A. K. Kinax, V. P. Semy'nozhenko. — K.: Znannya Ukrainy, 2002. — 326

s. 5. Innovatsijna akty'vnist // Naukova ta innovatsijna diyalnist (1990—2012). Derzhavna sluzhba staty'sty'ky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. — Rezhy'm dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Porter M. Ye. Konkurenciya. Per. s angl. Uch. pos. — M.: Y'zd. dom «Vy'l'yams». — 2001. — 495 s. 7. Poruchnyk A. M., Antonyuk L. L. Venchurny kapital: zarubizhny dosvid ta problemy stanovlennya v Ukraini: [monografiya] / A. M. Poruchnyk, L. L. Antonyuk. — K.: KNEU, 2000. — 356 s. 8. Prajs Vol'fgang. Rol' nederzhavnoyi organizatsiyi yak rushij peret-voren // Perspektivy doslidzhennya. — 1999. — # 2. — S. 24—36. 9. Rezul'taty y'ssledovany'ya. Centr strategy'chesky'x razrobotok «Severo-Zapad», Sankt-Peterburg, 2010. 10. Sergeev A. M. Y'nsty'ty'onal'nyj analiz y'nnovatsiy'nykh klasterov / A. M. Sergeev // Vestny'k UGTU. — 2008. — # 1. — S. 16—22. 11. Tacuno Sh. Strategy'ya — texnopoly'sy / per. s angl. Sh. Tacuno. — M.: Progress, 1989. — 227 s. 12. Україна: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах EuropeAid/121495/C/SV/UA. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/books/ClusterHandbookUkr.pdf> ISSN 1811-9824. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА. 2013. № 1 (18) 127 13. Федина Е. В. Современные направления развития региона на основе формирования кластеров / Е. В. Федина, К. В. Екимова // Развитие экономики в условиях финансового кризиса: проблемы и перспективы: сб. статей участников Междунар. науч.-практ. конф. — СПб.: Y'zd-vo Poly'texny'chesky'j uny'versy'tet, 2009. — С. 53—60. 14. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність [монографія] / А. С. Філіпенко. — К.: Знання, 2007. — 670 с.

Надійшла (received) 24.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Особливості міжнародної передачі технологій / М.І. Погорєлов, І.М. Погорєлов // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). — Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 105-109. Бібліогр.: 14 назв. — ISSN 2519-4461.

Особенности международной передачи технологий / Н.И. Погорелов, И.М. Погорелов // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). — Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 105-109. Библиогр.: 14 назв. — ISSN 2519-4461.

Features of international technology transfer / M.I. Pogorelov, I. M. Pogorelov // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). — Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 105-109. Bibliogr.: 14. — ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорєлов Микола Іванович — кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 707-65-07; e-mail: ni.pogorelov@gmail.com

Погорєлов Николай Иванович — кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», профессор кафедры организация производства и управления персоналом; тел.: (057) 707-65-07; e-mail: ni.pogorelov@gmail.com

Pogorelov Nikolay Ivanovich — candidate of economic Sciences, Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of the Department of production organization and personnel management; tel: (057) 707-65-07; e-mail: ni.pogorelov@gmail.com

Погорєлов Ігор Миколайович - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел.: (057) 707-62-74, e-mail: i_pogorelov@mail.ru

Погорєлов Игорь Николаевич - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономического анализа и учета, тел.: (057) 707-62-74, e-mail: i_pogorelov@mail.ru

Pogorelov, Igor Mukolayevich - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor of Department of economic analysis and accounting, tel.: (057) 707-62-74, e-mail: i_pogorelov@mail.ru

УДК 65:005.336.1

М.В. ЛИТВИНЕНКО, Э.И. БУЦЕНКО, И.С. ГРУДАЧЕВА**МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Оцінювання ефективності управління підприємством розглядається в єдності і взаємозв'язку процесного та критерійного його аспектів, що потребують розробки відповідного алгоритму і встановлення кількісних та якісних характеристик оцінюваного об'єкта, які відповідають певним критеріям. Досліджені підходи до характеристики суті поняття «ефективність управління підприємством» і запропонований інтегрований ресурсно-цільовий підхід, що дозволяє розширити сутнісні межі досліджуваної категорії. Класифіковані види ефективності управління підприємством. Виділені об'єкти і критерії оцінювання ефективності управління підприємством, а також запропонований її алгоритм. Групи критеріїв оцінювання ефективності управління підприємством дають можливість комплексно проаналізувати і охарактеризувати оцінювані об'єкти.

Ключові слова: ефективність управління підприємством, оцінювання, об'єкти, критерії, алгоритм.

Оценка эффективности управления предприятием рассматривается в единстве и взаимосвязи процессного и критериального ее аспектов, требующих разработки соответствующего алгоритма и установления количественных и качественных характеристик оцениваемого объекта, отвечающих определенным критериям. Исследованы подходы к характеристике сути понятия «эффективность управления предприятием» и предложен интегрированный ресурсно-целевой подход, позволяющий расширить сущностные границы исследуемой категории. Классифицированы виды эффективности управления предприятием. Выделены объекты и критерии оценки эффективности управления предприятием, а также предложен ее алгоритм. Приведены группы критериев оценки эффективности управления предприятием, дающие возможность комплексно проанализировать и охарактеризовать оцениваемые объекты.

Ключевые слова: эффективность управления предприятием, оценка, объекты, критерии, алгоритм.

The article considers assessment of enterprise management effectiveness as a unity and interrelation of its procedural and criteria-based aspects which require development of a corresponding procedure and establishment of quantitative and qualitative characteristics of the assessed object which correspond to certain criteria. Approaches to description of the essence of the term “enterprise management effectiveness” are studied, and an integrated resource-target approach is proposed which allows expanding the ontological limits of the studied category. A classification is proposed for enterprise management effectiveness. Objects and assessment criteria of enterprise management effectiveness are singled out, and an assessment procedure is proposed. Groups of criteria for assessment of enterprise management effectiveness enable comprehensive analysis and characterization of the assessed objects.

Keywords: enterprise management effectiveness, assessment, objects, criteria, procedure.

Постановка проблемы. «Эффективность» как экономическая категория представляет собой одно из ключевых теоретических и прикладных понятий современной экономики, требующее не только исследования и уточнения ее сути в контексте конкретных предметных областей, и, в частности, управления предприятием, но и совершенствования соответствующего оценочного механизма.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретико-методологические подходы к оценке эффективности управления предприятием являлись предметом исследования многих отечественных и зарубежных авторов, в частности, А. В. Куриного, Н. А. Волошко [1], И. В. Коврижных [2], М. М. Ищенко, М. Г. Крылова [3], Г. В. Ковалишиной [4] и др., внесших свой вклад в формирование и развитие оценочной базы эффективности управления предприятием, как необходимого условия совершенствования системы управления хозяйствующим субъектом в целом и ее отдельных элементов.

Постановка целей и задач. Исследование и систематизация механизмов оценки эффективности управления предприятием, выделение объектов и критериев оценки.

Изложение основного материала исследования. «Оценка» как научно-прикладное понятие может рассматриваться в двух взаимосвязанных аспектах: во-первых – это процесс, в ходе которого осуществляется оценочная

деятельность, требующая разработки соответствующего алгоритма; во-вторых – это установление количественных и качественных характеристик оцениваемого объекта, отвечающих определенным критериям. В данном случае критерий рассматривается как мерило оценки. Действенность, полезность, значимость проводимой оценки определяется проработанностью ее алгоритма и обоснованностью, правильностью выбора соответствующих предметных объектов и критериев, которые, в свою очередь, зависят от базового объекта исследования и оценки. Рассматривая эффективность управления предприятием как объекта оценки, необходимо определиться с сущностным содержанием данной категории.

Эффективность управления предприятием – специфическое понятие, содержание которого вытекает из сути экономической категории «эффективность» предприятия, под которой традиционно понимается результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, степень использования всех его ресурсов, определяемая соотношением результатов деятельности и затраченных на их достижение ресурсов.

Ресурсный подход к определению эффективности деятельности предприятия нашел отражение и в формулировании сути понятия «эффективность управления», а именно: Рудьман Я.В. трактует «эффективность управления» как экономическую категорию, отражающую вклад управленческой деятель-

ности в конечный результат работы организации [5]; Коврижных И. В. отмечает, что эффективность управления определяется путём сопоставления результатов управления и ресурсов, затраченных на процесс управления [2, с. 12]. Согласно данному подходу при оценке эффективности управления в качестве результата управленческого труда рассматриваются результаты деятельности предприятия, представленные целым комплексом итоговых характеристик производственной, коммерческой, финансовой, инновационно-инвестиционной деятельности в натуральном и стоимостном выражении. Затраты на управление предприятием складываются из текущих расходов на содержание аппарата управления, эксплуатацию технических средств, содержание зданий и помещений, подготовку и переподготовку кадров управления, а также моментных (единовременных) расходов на исследовательские и проектные работы в области создания и совершенствования систем управления, на приобретение вычислительной техники и других технических средств, используемых в управлении, и т. п. [6].

Несмотря на кажущуюся на первый взгляд очевидность и простоту приведенного механизма определения эффективности управления, отдельные авторы (в частности, М. М. Ищенко и М. Г. Крылов) отмечают, что «... весьма спорным является тезис о самой возможности оценки эффективности системы управления по указанной схеме. Ведь управление – это, прежде всего, организация, целеполагание, постановка задач, коммуникации и т. д.» [3]. Так как управленческая деятельность реализуется через соответствующие функции, которые охватывают все направления производственно-хозяйственной деятельности предприятия и способствуют их осуществлению, а качество управленческих решений во многом определяет объем привлекаемых ресурсов и уровень их отдачи, то оценка эффективности управления может ориентироваться на оценку эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия в традиционном виде, осуществляемую посредством расчета и анализа системы показателей, включающей показатели эффективности использования персонала, основных фондов и оборотных средств, производственной мощности и т. д., а также показатели рентабельности, характеризующие прибыльность производства продукции, использования капитала, производственно-хозяйственной деятельности и т. п.

Таким образом, по отношению к субъекту и объекту управления можно выделить эффективность собственно управления (управленческой деятельности) и эффективность управления производственно-хозяйственной деятельностью. Ресурсный подход к эффективности управления предприятием позволяет оценить результативность использования факторов производства и затрагивает, в первую очередь, внутреннюю среду хозяйствования (организацию производственного процесса) предприятия. Вместе с тем, эффективность управления предприятием, как и эффективность использования привлеченных ресурсов, проявляется в способности предприятия устойчиво функционировать и развиваться в условиях

внешней конкурентной рыночной среды, умении своевременно и адекватно приспосабливаться и реагировать на ее изменения, увеличивая объем продаж, укрепляя позиции на рынке, максимизируя финансовые результаты, минимизируя предпринимательские риски, повышая конкурентоспособность продукции и поддерживая конкурентный статус предприятия, капитализируя бизнес и т. д., то есть реализуя тактические и стратегические цели предприятия как открытой системы.

В широком смысле суть управленческой деятельности сводится к постановке целей, разработке алгоритмов и организации их достижения, что предопределяет необходимость выделения целевого подхода к оценке эффективности управления предприятием. Целевой подход не противоречит, а скорее дополняет ресурсный, расширяя круг традиционных показателей эффективности, соотносящих результаты и затраты, за счет целевых показателей, построенных на иной методической основе, характеризующих качество управленческих решений в области конкурентоспособности, инноваций и инвестиций, маркетинга, предпринимательских рисков и т. д., отражающих успешность взаимодействия предприятия с факторами внешней среды. Целевой подход к оценке эффективности управления предприятием разделяют Г. В. Ковалишина [4], И. В. Бондаренко [7], А. Р. Велиханова [8], В. П. Грузинов, И. А. Астафьева [9] и др.

Таким образом, согласно целевому подходу, эффективность управления предприятием характеризуется способностью достигать качественно определенные и количественно выраженные тактические и стратегические цели его функционирования и развития. Эффективность управления предприятием – сложное, многогранное понятие, интегрирующее в себе эффективность управления различными аспектами деятельности предприятия, рассматриваемыми в качестве предметных объектов этой оценки, в частности: а) производственными факторами – трудовыми ресурсами (персоналом), основными и оборотными производственными фондами, основным и оборотным капиталом; б) отдельными направлениями деятельности предприятия (его функциональными подсистемами) – производством, маркетингом, снабжением и сбытом, инновационной, инвестиционной, финансовой деятельностью; в) качественными характеристиками бизнеса – конкурентоспособностью продукции и предприятия, предпринимательским риском и т. п. Общая эффективность управления предприятием в значительной степени зависит от того, как сбалансировано управление всеми аспектами его деятельности и подсистемами на уровне общего управления, то есть на уровне генерального менеджмента, на котором сводятся и анализируются дифференциальные (частные) и интегральные (обобщающие, комплексные) показатели эффективности управленческой деятельности. Дифференциальные показатели отражают эффективность использования конкретного фактора производства (какого-либо одного вида ресурсов и затрат), эффективность управления определенным

направлением деятельности предприятия или уровень соответствующей качественной характеристики бизнеса. Чаще всего эта группа показателей представлена: относительными величинами интенсивности, рассчитываемыми как отношение выпуска продукции в натуральном или стоимостном выражении к отдельным видам затрат или ресурсов, или наоборот – затрат или ресурсов к выпуску продукции, а также как отношение финансового результата (прибыли) к затратам, его обеспечивающим. К ним, например, относятся: производительность труда и трудоемкость, фондоотдача и фондоемкость, коэффициент оборачиваемости и коэффициент закрепления средств в обороте, материалоотдача и материалоёмкость, рентабельность инвестиций и период окупаемости и т. д.; относительными величинами структуры, показывающими долю фактического результата или задействованного ресурса в максимально возможном объеме. Это, например, показатели рыночной доли предприятия, степени использования его производственной мощности, фонда рабочего времени, экстенсивной и интенсивной нагрузки оборудования и т. п.; показателями, характеризующими уровень конкурентоспособности продукции и предприятия, его финансовую устойчивость и уровень предпринимательских рисков, доходность инноваций и инвестиций (чистый приведенный доход и внутреннюю ставку доходности), экономию затрат и т. д. Интегральные показатели эффективности управления предприятием позволяют наиболее полно и во взаимосвязи учесть многие факторы и элементы производственно-хозяйственной деятельности, которые оказывают влияние на уровень и динамику общей эффективности предприятия. В основе формирования интегральных показателей экономической эффективности управления предприятием лежит соотношение конечного финансового результата деятельности с совокупной величиной затрат или ресурсов. Традиционно к интегральным показателям эффективности можно отнести показатели рентабельности (продукции, продаж, капитала и т. д.) [10].

Рассмотренные показатели эффективности управления предприятием отражают удельную эффективность (в расчете на единицу затрат, ресурсов, каких-либо суммарных данных) или характеризуют другой качественный показатель, относящийся к определенному промежутку времени, и являются мерой абсолютной эффективности. Вместе с тем, абсолютная эффективность – величина статичная, не позволяющая оценить эффективность решений руководства предприятия и его деятельности в перспективе, т. е. во времени.

Эффективное управление предприятием предполагает изменение показателей абсолютной эффективности или эффекта (результата, представленного абсолютной величиной, например: объема производства и сбыта в натуральном выражении; валовой, товарной, реализованной продукции; прибыли) во времени в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от экономической сущности анализируемого показателя, что позволяет говорить о динамической эффективности. И если статическая

эффективность характеризует процесс приспособления к сложившейся экономической ситуации предприятий, то динамическая – характеризует тенденцию к развитию. Таким образом, статическая эффективность характеризует текущее состояние предприятия и решение вопросов тактики, а динамическая эффективность является ключевой характеристикой стратегического управления. Динамическая эффективность характеризуется относительными величинами динамики: коэффициентом (индексом) роста, темпом роста, темпом прироста. По сути, к ним близки показатели, отражающие степень выполнения планового задания и соответствующих норм: коэффициент выполнения планового задания (нормы), процент выполнения плана (нормы), процент перевыполнения плана (нормы). В ходе ведения производственно-хозяйственной деятельности всегда стоит проблема выбора наиболее эффективного варианта хозяйствования (управленческого решения) из определенного количества альтернатив, а также сравниваются собственные результаты с результатами деятельности конкурентов и других субъектов рынка и т. п., то есть оценивается сравнительная эффективность. Сравнительная эффективность характеризуется относительными величинами сравнения или посредством балльной оценки. Интегральная экономическая эффективность характеризует действительность, результативность управления предприятием в целом и может рассматриваться как системная эффективность. Кроме нее, для комплексного анализа эффективности управления предприятием и выявления резервов ее повышения, исследуется и оценивается эффективность управления отдельными направлениями деятельности предприятия, а также производственными и функциональными подразделениями, представляющая собой локальную эффективность. Эффективность совместной работы группы взаимосвязанных подразделений предприятия трактуется как комплексная эффективность. Уровень, глубина и детализация разработки определяемых целей и задач позволяет говорить об оперативной, тактической и стратегической эффективности управления предприятием. Множественность и разнообразие видов эффективности управления предприятием предопределяет и многокритериальность ее оценки, т.е. наличие определенной системы признаков, на основании которых должно проводиться соответствующее оценивание. Ресурсно-целевой подход к определению сути эффективности управления предприятием позволяет выделить группы критериев ее оценки, дающих возможность комплексно проанализировать и охарактеризовать оценочные результаты, представленные: дифференциальными и интегральными показателями абсолютной эффективности; целевыми (оптимизационными) параметрами тактических и стратегических планов и программ; показателями динамической и сравнительной эффективности.

Последняя группа критериальных показателей оценки эффективности управления является обязательным логическим дополнением и завершением двух первых групп, ибо позволяет оценить степень

соответствия использования факторов производства и развития предприятия объективным требованиям рыночной среды и научно-технического прогресса, а также степень соответствия достигаемых результатов установленным целям, нормам и другим мерилам оценки. Алгоритм оценки эффективности управления предприятием сводится к реализации этапов, содержательные характеристики которых должны быть адекватны объекту оценки по сложности и последовательности выполняемых процедур. В свою очередь, выбор предметных объектов оценки эффективности управления предприятием зависит от того, для кого предназначены ее результаты и с какой целью она выполняется. Признавая ведущую роль в оценке эффективности управления предприятием оценки эффективности его производственно-хозяйственной деятельности как закономерного следствия управленческой деятельности, нельзя игнорировать наличие системы показателей, характеризующих эффективность собственно управленческого труда, предлагаемых в теории и используемых в практике управления. В частности, выделяется три группы показателей эффективности системы управления предприятием:

- Группа показателей, характеризующих эффективность системы управления, выражающихся через конечные результаты деятельности предприятия, и затраты на управление;

- Группа показателей, характеризующих содержание и организацию процесса управления, в том числе непосредственные результаты и затраты управленческого труда. В нее входят такие характеристики аппарата управления как производительность, экономичность, адаптивность, гибкость, оперативность, надёжность;

- Группа показателей, характеризующих рациональность организационной структуры и её технико-организационный уровень. К структурным характеристикам относятся этапность системы управления, уровень централизации функций управления, принятые нормы управляемости, сбалансированность распределения прав и ответственности.

Несмотря на очевидность и понятность сути приведенных показателей, их практическое применение затрудняется из-за ряда объективных причин:

- недостаточной проработанности и некорректности методик расчета некоторых из них (например, производительности);

- отсутствия в них элемента эффективности (например, удельный вес работников аппарата управления в численности промышленно-производственного персонала зависит от отраслевой специфики предприятия и с высокой долей условности динамика этого показателя в сторону уменьшения может рассматриваться как показатель эффективности управленческого труда);

- проблематичности получения объективной информации о результатах собственно управленческого труда;

- недостаточной компетенции специалистов, на которых может быть возложена функция оценки эффективности системы управления предприятием.

Выводы. Оценка эффективности управления предприятием предполагает выделение и уточнение содержательной характеристики объекта оценивания и определение соответствующих критериев. Интегрированный ресурсно-целевой подход к определению сути понятия «эффективность управления предприятием» позволил рассматривать данную категорию как способность управляющей системы обеспечивать реализацию заданных (тактических и стратегических) целей предприятия, представленных соответствующими качественными и количественными показателями, отражающими результативность использования задействованных ресурсов (в том числе, и затрат на управление) и рыночные характеристики бизнеса (его успешность и деловую активность), рассматриваемыми в качестве оценочных критериев.

Несмотря на то, что экономическая наука выработала систему критериальных показателей, характеризующих эффективность управления предприятием, выявлен ряд причин, затрудняющих их практическое использование и предопределяющих необходимость дальнейшего поиска путей и методов усовершенствования оценки эффективности предприятия.

Список литературы

1. Курінний О. В. Проблеми оцінки ефективності управління корпоративними правами в акціонерних товариствах / О. В. Курінний, Н. О. Волошко // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 208 – 213.
2. Коврижных И. В. Анализ и оценка эффективности управления в организации / И. В. Коврижных. – Барнаул АФ СибАГС, 2006. – 86 с.
3. Ищенко М. М. Оценка эффективности системы управления / М. М. Ищенко, М. Г. Крылов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.auditfin.com/fin/2007/4/Ishenko/shenko.pdf>.
4. Ковалишина Г. В. Системный подход в оценке эффективности управления фирмой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.auditfin.com/fin/2002/2/rkovalishina/rkovalishina.asp>.
5. Рудьман Я. В. Эффективность управления предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://conference.be5.biz/2013/4466.htm>.
6. Евневич М. А. Эффективность аппарата управления и его организационной структуры / М. А. Евневич // TopManager. – 2004. – № 15. – С. 7 – 9.
7. Бондаренко И. В. Эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.progressive-management.com.ua/statyi-avtora/ef-management>.
8. Велиханова А. Р. Основные принципы и задачи эффективного управления предприятием в проблемной среде / А. Р. Велиханова // Транспортное дело России. – 2008. – № 3. – С. 30.
9. Грузинов В. П. Эффективность управления промышленными предприятиями: теоретический аспект / В. П. Грузинов, И. А. Астафьева // Журнал Автомобильных Инженеров. – 2012. – № 1 (72) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aapress.ru/i/72/44.pdf>.
10. Ларка Л. С. Організація ризик - аудиту господарської діяльності підприємства / Л. С. Ларка, О. В. Шкрягал // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. - Харків: НТУ "ХПІ". - 2015. - № 59 (1168) - С. 39 - 42.

References (transliterated)

1. Kurinnyj O. V. Problemy ocinky efektyvnosti upravlinnya korporatyvnyy pravamy v akcionernykh tovarystvax / O. V. Kurinnyj, N. O. Voloshko // Problemy ekonomiky. – 2013. – No 3. – P. 208 – 213.

2. Kovrizhnykh I. V. *Analiz i otsenka effektivnosti upravleniya v organizatsii* / I. V. Kovrizhnykh. – Barnaul AF SibAGS, 2006. – 86 p.
3. Ishchenko M. M. *Otsenka effektivnosti sistemy upravleniya* / M. M. Ishchenko, M. G. Krylov [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.auditfin.Com/fin/2007/4/Ishenko/shenko.pdf>.
4. Kovalishina G. V. *Sistemnyy podkhod v otsenke effektivnosti upravleniya firmoy* [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.auditfin.com/fin/2002/2/rkovalishina/rkovalishina.asp>.
5. Rudman Ya. V. *Effektivnost upravleniya predpriyatiem* [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa <http://conference.be5.Biz/r/2013/4466.htm>.
6. Evnevich M. A. *Effektivnost apparata upravleniya i ego organizatsionnoy struktury* / M. A. Evnevich // TopManager. – 2004. – No 15. – S.7 – 9.
7. Bondarenko I. V. *Effektivnost upravleniya predpriyatiem – klyuchevaya zadacha menedzhmenta* [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.progressive-management.com.ua/statyi-avtora/ef-management>.
8. Velikhanova A. R. *Osnovnye printsipy i zadachi effektivnogo upravleniya predpriyatiem v problemnoy srede* / A. R. Velikhanova // Transportnoe delo Rossii. – 2008. – No 3. – P. 30.
9. Gruzinov V. P. *Effektivnost upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami: teoreticheskiy aspekt* / V. P. Gruzinov, I. A. Astafeva // Zhurnal Avtomobilnykh Inzhenerov. – 2012. – No 1 (72) [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.aae-press.ru/f/72/44.pdf>.
10. Larka L.S. *Organizatsiya rizik - auditu gospodars'koi diyal'nosti pidpriemstva* / L.S. Larka, O.V. Shkr'ogal // Visnik Natsional'nogo tekhnichnogo universitetu "Kharkivs'kiy politekhnichniy institut". Zbirk naukovikh prats'. Tematichniy vipusk: Tekhnichniy progres i effektivnist' virobnitstva. - Kharkiv: NTU "KhPI". - 2015. - No 59 (1168) - S. 39 - 42.

Поступила (received) 24.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Механизм оценки эффективности системы управления предприятием / М. В. Литвиненко, Э. И. Буценко, И. С. Грудачева // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 110-114. Бібліогр.: 5 назв. – ISSN 2519-4461

Механизм оценки эффективности системы управления предприятием / М. В. Литвиненко, Э. И. Буценко, И. С. Грудачева // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2016. - № 27(1200) - С. 110-114. Библиогр.: 5 назв. – ISSN 2519-4461

Effectiveness evaluation management system enterprise / M. V. Litvinenko, E. I. Butsenko, I. S. Grudacheva // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 110-114. Bibliogr.: 5. – ISSN 2519-4461

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Литвиненко 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.

Литвиненко Мария Владиславна – кандидат технических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономики и маркетинга; 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; тел.: (095) 501-94-89; e-mail: dozeent@mail.ru.

Буценко Ельвіра Ігорівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (097) 90-80-513.

Буценко Эльвира Игоревна - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (097) 90-80-513.

Butsenko El'vira Igorivna – Natsional'niy tekhnichniy universitet «Kharkivs'kiy politekhnichniy institut», student; тел.: (097) 90-80-513.

Грудачова Ілона Сергіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (096) 77-49-824.

Грудачева Илона Сергеевна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (096) 77-49-824.

Grudacheva Iona Sergeevna – Natsional'niy tekhnichniy universitet «Kharkivs'kiy politekhnichniy institut», student; тел.: (096) 77-49-824.

УДК 338.24

Л. С. ЛАРКА

АНАЛІЗ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Запропоновано семантичні диференціали для оцінювання системи соціального захисту населення України. Метою статті є аналіз організації соціального захисту пенсіонерів, багатодітних сімей, безробітних, постраждалих внаслідок аварії на ЧАЕС та інвалідів. Завданнями статті є обґрунтування показників оцінювання соціального захисту основних цільових аудиторій. Наведено статистичні дані щодо кількості пенсіонерів та розміру середньої пенсії, системи пільг для багатодітних сімей, динаміки рівня безробіття, фінансування потреб постраждалих від аварії на ЧАЕС та організації соціального захисту інвалідів. Зроблено висновок про необхідність удосконалення системи соціального захисту населення.

Ключові слова: соціальний захист, семантичний диференціал, соціальні гарантії, споживчий кошик, безробіття, пільги.

Предложены семантические дифференциалы для оценивания системы социальной защиты населения Украины. Целью статьи является анализ организации социальной защиты пенсионеров, многодетных семей, безработных, пострадавших от аварии на ЧАЭС и инвалидов. Задачами статьи является обоснование показателей оценивания социальной защиты основных целевых аудиторий. Приведены статистические данные о количестве пенсионеров и размере средней пенсии, системе льгот для многодетных семей, динамике уровня безработицы, финансирования потребностей пострадавших от аварии на ЧАЭС и организации социальной защиты инвалидов. Сделан вывод о необходимости усовершенствования системы социальной защиты населения.

Ключевые слова: социальная защита, семантический дифференциал, социальные гарантии, потребительская корзина, безработица, льготы.

The important of an integrated evaluation social protection of the population system is shown. Semantic differentials to estimate the system of social protection of population of Ukraine are proposed. The aim of the article is to analyze the organization of social protection of pensioners, large families, the unemployed, victims of the Chernobyl accident and the invalids. The objectives of the article are to study performance evaluation of social protection of the main target audiences. Evaluation of social protection of population held in such universal criteria such as the satisfaction of the payment size, ease of processing, the availability of legal advice. Specific criteria for the evaluation of social protection of pensioners, large families, the unemployed, the invalids and victims of Chernobyl are proposed. The statistical data on the number of pensioners and the average pension, the system of benefits for families with many children, the dynamics of unemployment, funding needs of the victims of the Chernobyl accident and the organization of social protection of invalids. The strengths of the social protection of the population and highlights problem areas that require special attention from the state are investigated. The conclusion about the need to improve the social welfare system is given.

Keywords: social protection, the semantic differential, the social guarantees, the consumer basket, unemployment, benefits.

Вступ. Соціально орієнтована ринкова економіка базується на принципі соціальної справедливості, що передбачає реалізацію функції захисту деяких шарів населення країни, які самостійно не можуть забезпечити собі гідний рівень життя. Держава встановлює певний рівень стандартів та норм, які дозволяють логічно обґрунтувати склад споживчого кошика, суму прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати тощо. Перегляд складу споживчого кошика українця 11.10.2016 р. слід розглядати як позитивну тенденцію у сфері соціального захисту населення, оскільки саме цей показник відображає рівень розвитку соціально-економічної сфери держави та є базою для визначення соціальних гарантій. Суб'єктами системи соціального захисту населення є пенсіонери, багатодітні сім'ї, родини з дітьми, безробітні, інваліди, особи, що постраждали внаслідок ліквідації аварії на ЧАЕС. Виходячи з багатовекторності соціального захисту населення України, актуальним завданням залишається аналіз ефективності реалізації функцій системи соціального захисту.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Організація соціального захисту населення України регулюється певними принципами [1]. Результатом ефективної системи соціального захисту є позитивні тенденції у демографічній площині [2]. Аналізу організації соціального захисту окремих верств населення присвячено досить велика кількість публікацій. Постійний моніторинг значення основних соціальних гарантій обумовлює дослідження

середнього рівня пенсій, пільгового забезпечення багатодітних родин, рівня безробіття тощо. Разом з тим, актуальною проблемою залишається комплексне оцінювання ефективності функціонування системи соціального захисту в Україні.

Метою статті є визначення переваг та недоліків в організації соціального захисту таких соціально незахищених верств населення, як пенсіонери, багатодітні сім'ї, безробітні, ліквідатори наслідків аварії на ЧАЕС та інваліди.

Постановка проблеми. Завданнями статті є оцінювання за допомогою семантичних диференціалів організації соціального захисту окремих шарів населення України.

Матеріали досліджень. Для розроблення семантичного диференціалу оцінювання організації соціального захисту пенсіонерів необхідно дослідити ситуацію, яка склалася в теперішній час у сфері пенсійного забезпечення. В Україні кількість пенсіонерів на початок 2016 р. склала 12297000 осіб, що на 1,2 % більше, ніж на початок 2015 року. Середня пенсія в Україні на початок 2016 р. склала 1699,5 грн., тоді як на початок минулого року її розмір становив 1581,5 грн. Діюча в Україні система пенсійного забезпечення не може задовольнити в повному обсязі потреби пенсіонерів. Тому уряд пропонує провести пенсійну реформу, ключовим елементом якої є введення накопичувальної пенсійної системи за зразком європейських країн [3].

Семантичний диференціал організації пенсійного забезпечення наведено у табл. 1.

© Л. С. Ларка, 2016

Оцінки в диференціалі отримані експертним шляхом. В якості експертів виступали, як безпосередньо пенсіонери, так і пересічні громадяни. Результати опитування були перевірені на ступінь узгодженості думок за допомогою критерію Пірсона.

Таблиця 1 – Семантичний диференціал оцінювання пенсійного забезпечення

Показник	Бали					Показник
	1	2	3	4	5	
Низька задоволеність розміром пенсії						Висока задоволеність виплати пенсії
Затримки у виплаті пенсій						Регулярність виплат пенсій
Складність коригування розміру пенсії						Гнучкий механізм коригування розміру пенсій
Низький рівень мотивації працюючих пенсіонерів						Високий рівень мотивації працюючих пенсіонерів
Негативне ставлення до пенсійної реформи						Позитивне ставлення до пенсійної реформи

З даних табл. 1 можна зробити висновки:

- розмір пенсій однозначно не задовольняє основних потреб людей похилого віку;
- періодично виникають складності в отриманні пенсії, але разом з тим слід відзначити, що ці затримки не такі великі, які спостерігалися у 90-ті роки, коли отримання виплат затримувалося на декілька місяців;
- досить високу оцінку маємо за показником «коригування розміру пенсії», це можна пояснити ефективною комунікацією з державними відділеннями Пенсійного фонду, наявністю «гарячих» ліній;
- рівень мотивації працюючих пенсіонерів має доволі низьку оцінку, що пояснюється практикою відрахування частки пенсії у працюючих пенсіонерів, а також змінами ставлення до працюючих пенсіонерів у суспільстві: замість поваги за досвід роботи, певні традиції на підприємстві маємо скептичне ставлення до кваліфікації кадрів пенсійного віку;
- однозначного ставлення до пенсійної реформи не маємо, середній рівень оцінки свідчить про сподівання на ефективність заявленої пенсійної реформи, але деяка частка скептицизму вносить свої корективи.

Наступним напрямом оцінювання ефективності системи соціального захисту населення є багатодітні сім'ї. Українців з кожним роком стає все менше. За роки незалежності населення України скоротилося з 51838500 осіб у 1990 році до 42760500 осіб у 2015 році. Природне скорочення населення України, за даними Державного комітету статистики, у 2015 році досягло – 183012 осіб. Відповідно до доповіді ООН, кожне третє домогосподарство з дітьми перебуває за межами бідності, наявність однієї дитини підвищує ризик бідності за відносним критерієм на 17 %, а наявність трьох і більше дітей – вже на 42 % [5].

Стан з пільгового забезпечення багатодітних родин досить непоганий. Багатодітним сім'ям існує 50 % знижка на оплату квартплати, опалення, передбачених законодавством України (21 м² на кожного з сім'ї); 50 % знижка на всі комунальні послуги (газ, вода, світло). Якщо в квартирі немає центрального опалення, також 50 % знижка на вартість палива. Сім'я, у якої більше п'яти дітей, має право отримати квартиру з житлового фонду соціального призначення. Багатодітна родина має 50 % знижку плати за користування квартирним телефоном. Діти з багатодітних сімей мають право безкоштовно їздити в усіх видах міського транспорту (крім таксі), а також в водному і залізничному транспорті, автобусах і маршрутках, незалежно від відстані. Малюки з багатодітних сімей мають право на безкоштовне оздоровлення та відпочинок за Законом України "Про відпочинок та оздоровлення дітей"; безкоштовні ліки за призначенням лікаря; позачергове обслуговування в лікувально-профілактичних закладах, аптеках, госпіталізації; щорічне медичне обстеження, диспансеризацію, а також повну компенсацію витрат на зубопротезування.

Багатодітні сім'ї, які мають більше ніж п'ять дітей, мають додаткові пільги. Діти таких сімей мають пільгові умови на вступ у державні та комунальні заклади. Також, ці діти звільняються від плати за навчання у вищих закладах комунальної та державної форми власності всіх рівнів акредитації. Працюючій жінці, яка має більше трьох дітей, є матір'ю-одиначкою або чоловікові, який виховує малюка без дружини, відтепер додатково щорічно оплачується відпустка протяжністю 10 календарних днів без неробочих і святкових днів. Жінкам, які народили та виховали більше п'яти дітей до шестирічного віку, дається пенсія за особливі заслуги перед країною. Також враховуються малюки, усиновлені в установленому законом порядку. Крім пільг багатодітним сім'ям такі родини отримують всі види матеріальної допомоги, передбачені законом для сімей з дітьми: допомоги по народженню дитини, по догляду за дитиною до трьох років, малозабезпеченим сім'ям, якщо сім'я належить до цієї категорії [4]. Семантичний диференціал оцінювання соціального захисту таких сімей наведено у табл. 2.

Таблиця 2 – Семантичний диференціал оцінювання соціального захисту багатодітних сімей

Показник	Бали					Показник
	1	2	3	4	5	
Обмежена кількість пільг						Велика кількість пільг
Складність оформлення допомоги						Простота оформлення допомоги
Низька задоволеність виплатами						Висока задоволеність виплатами
Затримка виплат						Своєчасність виплат
Недоступність юридичної консультації						Доступність юридичної консультації

З даних табл. 2 можна зробити висновки:

– кількість пілг для багатодітних сімей високо оцінюється цільовою аудиторією;

– досить високу оцінку маємо за показником складності оформлення допомоги, що є позитивним моментом;

– безпосередньо розмір виплат не задовольняє багатодітні сім'ї, оскільки темпи збільшення виплат набагато відстають від темпів інфляції;

– останнім часом спостерігається значна затримка виплат при народженні дитини, що негативно відбивається на розмірі родинного бюджету;

– доступність юридичної консультації досить високо оцінена, оскільки постійні зміни в законодавчому просторі вимагають постійного моніторингу актуальності дій відповідних норм, що регулюють надання пілг багатодітним сім'ям.

Для оцінювання соціального захисту безробітних проведемо дослідження динаміки рівня безробіття (див. табл. 3).

Таблиця 3 – Рівень безробіття в Україні

Рік	Всього населення, тис. осіб	Економічно активне населення, тис. осіб	Безробітне населення, тис. осіб	Рівень безробіття, %
2000	48923,2	21150,7	2630,0	12,4%
2001	48457,1	20893,6	2440,3	11,7%
2002	48003,5	20669,5	2128,6	10,3%
2003	47622,4	20618,1	1994,0	9,7%
2004	47280,8	20582,5	1888,2	9,2%
2005	46929,5	20481,7	1595,2	7,8%
2006	46646,0	20545,9	1513,7	7,4%
2007	46372,7	20606,2	1416,7	6,9%
2008	46143,7	20675,7	1424,0	6,9%
2009	45962,9	20321,6	1956,6	9,6%
2010	45778,5	20220,7	1784,2	8,8%
2011	45633,6	20247,9	1731,7	8,6%
2012	45553,0	20393,5	1656,6	8,1%
2013	45426,2	20478,2	1576,4	7,7%
2014	42928,9	19035,2	1847,1	9,7%
2015	42760,5	17396,0	1654,0	9,5%

Як свідчать дані Державної служби статистики України, ситуація на ринку праці залишається напруженою та супроводжується скороченням попиту на робочу силу. Чисельність безробітних у I півріччі 2015 року становила 1,7 млн. осіб. Рівень безробіття становив 9,2 %, а серед осіб працездатного віку – 9,6 % економічно активного населення. Серед молоді у віці до 25 років рівень безробіття залишається більш як удвічі вищим, ніж в середньому по країні – 21,3 % економічно активного населення. Послуги державної служби зайнятості отримали понад 1,2 млн. безробітних громадян, у тому числі з початку року звернулися за допомогою у працевлаштуванні та отримали статус безробітного 698,3 тис. осіб. За допомогою державної служби зайнятості отримали роботу 630,9 тис. осіб, у тому числі 397,9 тис. зареєстрованих безробітних, з яких кожний четвертий належав до соціально вразливих категорій населення, включаючи внутрішньо переміщених осіб та учасників АТО [7].

Семантичний диференціал оцінювання ефективності соціального захисту безробітних наведено у табл. 4.

Таблиця 4 – Семантичний диференціал оцінювання соціального захисту безробітних

Показник	Бали					Показник
	1	2	3	4	5	
Складність оформлення допомоги						Простота оформлення допомоги
Відсутність допомоги в пошуку роботи						Допомога в пошуку роботи
Відсутність можливості перекваліфікації						Можливість перекваліфікації
Недоступність юридичної консультації						Доступність юридичної консультації
Відсутність психологічної допомоги						Наявність психологічної допомоги

З даних табл. 4 можна зробити висновки:

– оформлення допомоги оцінюється доволі високо, що свідчить про ефективну роботу Державної служби зайнятості в цьому напрямку;

– допомога в пошуку робочих місць носить формальний характер, оскільки реальне працевлаштування через службу зайнятості складає незначний відсоток у порівнянні з діяльністю рекрутингових агенцій;

– найсильнішими сторонами служби зайнятості є можливість перекваліфікації безробітних та доступність юридичної консультації, маємо за цими показниками найвищі оцінки;

– невисоку оцінку отримав показник «психологічна допомога», що свідчить про доцільність удосконалення цього напрямку роботи з безробітними.

Проаналізуємо далі ситуацію з захистом інтересів ліквідаторів аварії на ЧАЕС. Аварія на Чорнобильській АЕС є найтяжчою за всю історію людства техногенною катастрофою, внаслідок якої було опромінено більше 145 тис. км² території України, Білорусі та Російської Федерації, постраждало понад 5 мільйонів людей, забруднено радіоактивними нуклідами близько 5 тисяч населених пунктів зазначених країн, з них на території України – 2218 селищ та міст з населенням приблизно 2,4 млн. людей.

Станом на 1 січня 2016 р. в Україні налічується 1961904 громадян, що мають статус постраждалих від Чорнобильської катастрофи, у тому числі 108530 інвалідів і 418777 дітей. Понад 35 тис. родин одержують пілги через втрату годувальника, смерть якого пов'язана з Чорнобильською катастрофою.

Міністерство соціальної політики не змогло у минулому році використати майже 6,7 млрд.грн., що були виділені їм з Держбюджету (при плані – 87,1 млрд.грн. використано лише 80,5 млрд.грн.).

Розміри грошової допомоги встановлені в абсолютних сумах і не змінювалися протягом 18 років, незважаючи на постійне зростання мінімальної заробітної плати і вже у 2014 році згідно даних аудиту Рахункової палати України вони були меншими майже в 230 разів від визначених законодавством. Зазначене призводило до масових звернень громадян до судів. Станом на 1 січня 2015 року постраждалими громадянами подано 91 тис. позовів щодо виплати грошової допомоги, а сума, яка за позовами підлягала виплаті, становила 162,4 млн. гривень. У 2014 році з програми «Комплексне медико-санітарне забезпечення та лікування онкологічних захворювань із застосуванням високовартісних медичних технологій громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» не використано 1,3 млн. грн.. А на 2015 рік на ці цілі передбачається на 14,1 млн. грн. більше призначень попереднього року (60,3 млн.грн.). Але в минулому і в цьому році ніхто не отримав безкоштовне лікування із застосуванням високовартісних медичних технологій.

Порядок використання цих коштів взагалі нікому в державі не зрозумілий. На жоден запит за роз'ясненнями фахівці Мінсоцполітики відповіді не можуть дати. Згідно цього порядку кошти повинні використовувати обласні департаменти соціального захисту населення. Але ніхто не прописав ні як купувати, ні що купувати, адже в цих Департаментах відсутні медики, відсутні місця для збереження медикаментів, тощо. В результаті, замість серйозних медпрепаратів купуються супутні медичні та навіть немедичні вироби, і хворі люди вмирають або лікуються за власний кошт [8].

Семантичний диференціал для оцінювання соціального захисту чорнобильців наведено в табл. 5.

Таблиця 5 – Семантичний диференціал оцінювання соціального захисту ліквідаторів наслідків аварії на ЧАЕС

Показник	Бали					Показник
	1	2	3	4	5	
Низький рівень задоволеності розміром допомоги						Високий рівень задоволеності розміром допомоги
Недоступність медичного обслуговування						Доступність медичного обслуговування
Низька якість медичного обслуговування						Висока якість медичного обслуговування
Невелика кількість пілг						Велика кількість пілг
Недоступність юридичної консультації						Доступність юридичної консультації

З даних табл. 5 можна зробити висновки:

- розмір допомоги не задовольняє цільову аудиторію, більш того: вже виділені кошти на соціальні заходи в цьому напрямі нерационально витрачаються або не витрачаються зовсім;
- доступність та якість медичного обслуговування залишають бажати кращого;

– кількість пілг не відповідає потребам цільової аудиторії;

– єдиний показник, що отримав високу оцінку – доступність юридичної консультації.

Для України проблема соціального захисту інвалідів є особливо значущою у зв'язку зі стійкою тенденцією до зростання частки інвалідів у загальній структурі населення. Якщо на початку 90-х рр. минулого століття загальна чисельність інвалідів в Україні становила близько 3% усього населення, або 1,5 млн. осіб, то в 2008 р. їх чисельність дорівнювала 2,65 млн. осіб, у тому числі 122,6 тис. дітей-інвалідів, тобто частка осіб цієї категорії в загальній структурі населення становить 5,3% усього населення, відповідно їх кількість зросла майже в 1,6 рази. Збільшення кількості людей з інвалідністю зумовлене суперечливим соціально-економічним розвитком українського суспільства, який знизив рівень життя більшості людей, незадовільним станом системи охорони здоров'я, недостатньою безпекою та охороною праці, низьким рівнем екологічної культури, наявністю різноманітних катаклізмів – природних, екологічних, воєнних, зокрема наслідки Другої світової війни, війн в Афганістані та на інших територіях, Чорнобильської катастрофи. В Україні кожен 18-й громадянин – інвалід, тобто людина, яка потребує допомоги та підтримки від держави не лише в грошовому еквіваленті, а й особливого планування житла, облаштування під'їздів, громадського транспорту, забезпечення технічними та іншими засобами реабілітації, виробами медичного призначення, сприяння у здобутті освіти, професійних знань, працевлаштування, медичних і культурних послуг [9]. Семантичний диференціал для оцінювання соціального захисту інвалідів наведено в табл. 6.

Таблиця 6 – Семантичний диференціал оцінювання соціального захисту інвалідів

Показник	Бали					Показник
	1	2	3	4	5	
Недоступність медичного обслуговування						Доступність медичного обслуговування
Низький рівень ергономічності транспорту						Високий рівень ергономічності транспорту
Низька якість обслуговування соціальними працівниками						Висока якість обслуговування соціальними працівниками
Незначна кількість пілг						Значна кількість пілг
Недоступність юридичної консультації						Доступність юридичної консультації

З даних табл. 6 можна зробити висновки:

- найбільш турбує інвалідів питання рівня ергономічності транспорту;
- рівень медичного обслуговування оцінюється вищим балом;
- високі оцінки отримали параметри «кількість пілг» та «доступність юридичної консультації».

Висновки. Проведений аналіз системи соціального захисту населення України за допомогою семантичних диференціалів дозволив зробити висновки, як в цілому за усіма напрямками, так і за окремими аспектами. Сильною стороною системи соціального захисту є правовий аспект: доступність юридичної консультації та оформлення допомоги. Механізм оформлення допомоги прозорий, консультації надаються своєчасно і в повному обсязі. Слабка сторона системи соціального захисту – організація фінансування соціальних допомог.

Список літератури

1. Ларка Л.С. Принципи формування державних соціальних стандартів і нормативів / Ларка Л.С. // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: Тези доповідей XXIII міжнародної науково-практичної конференції, Ч.ІІІ (20-22 травня 2015р., Харків) / за ред. проф. Сокола Є.І. – Харків, НТУ «ХПІ», С. 173.
2. Ларка Л.С. Соціальний аспект демографічної політики України / Ларка Л.С., Нелуб К.П. – // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: Тези доповідей XXIV міжнародної науково-практичної конференції, Ч.ІІІ (18-20 травня 2016р., Харків) / за ред. проф. Сокола Є.І. – Харків, НТУ «ХПІ», С. 203.
3. Средняя пенсия в Украине на начало 2016 года. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/2116111-v-ukraine-rastet-chislo-pensionerov.html>. Дата звертання : 08 листопада 2016.
4. Пільги багатодітним сім'ям. – Режим доступа: <http://zrazok.pozovsud.com.ua/pilgi-bagatoditnim-sim-jam-pilgi-dlja-bagatoditnih>. Дата звертання : 08 листопада 2016.
5. Естественное сокращение населения Украины. – Режим доступа: <http://rian.com.ua/analytics/20160315/1006724472.html>. Дата звертання : 08 листопада 2016.
6. Уровень безработицы в Украине. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>. Дата звертання : 08 листопада 2016.
7. Барішнікова О. Є. Ринок праці України: тенденції та особливості розвитку. / О.Є. Барішнікова. – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/66.pdf. Дата звертання : 08 листопада 2016.
8. На захисті України: забуті проблеми чорнобильців. – Режим доступа: <http://sockraina.com/publikaciyi/25473>. Дата звертання : 08 листопада 2016.

9. Кравченко М. В. Актуальні проблеми соціального захисту інвалідів в Україні. / Кравченко М. В. – Режим доступа: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10kmvziu.pdf>. Дата звертання : 08 листопада 2016.

References (transliterated)

1. Larka L.S. Principi formuvannja dergavnih socialnih standartiv i normativiv [Principles of formation of state standards and regulations]. *Informacijni tehnologii: nauka, tehnika, tehnologija, osvita, zdorovje* [Information technology: science, engineering, technology, education, health]. Kharkov, 2015, p. 173.
2. Larka L.S., Nelub K.P. Socialnij aspekt demografichnoi politiki Ukraini [The social aspect of the demographic policy of Ukraine]. *Informacijni tehnologii: nauka, tehnika, tehnologija, osvita, zdorovje* [Information technology: science, engineering, technology, education, health]. Kharkov, 2016, p. 203.
3. *Srednaja pensia v Ukraine na nachalo 2016 goda*. [The average pension in Ukraine at the beginning of 2016]. Available at: <http://podrobnosti.ua/2116111-v-ukraine-rastet-chislo-pensionerov.html>. (accessed 08.11.2016).
4. *Pilgi bagatoditnim simjam*. [The benefits to families with many children]. Available at: <http://zrazok.pozovsud.com.ua/pilgi-bagatoditnim-sim-jam-pilgi-dlja-bagatoditnih>. (accessed 08.11.2016).
5. *Estestvennoe sokraschenie naselenija Ukraini*. [The natural decrease of Ukrainian population]. Available at: <http://rian.com.ua/analytics/20160315/1006724472.html>. (accessed 08.11.2016).
6. *Uroven bazrobotici v Ukraine*. [The unemployment rate in Ukraine]. Available at: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>. (accessed 08.11.2016).
7. Barishnikova O.E. Rinok praci Ukraini: tendencii ta osoblivosti rozvitku. [The labor market in Ukraine: Trends and features of development]. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/66.pdf. (accessed 08.11.2016).
8. *Na zahisti Ukraini: zabuti problemi chernobilciv* [On the Protection of Ukraine: the forgotten problems of Chernobyl]. Available at: <http://sockraina.com/publikaciyi/25473>. (accessed 08.11.2016).
9. Kravchenko M.V. Aktualni problemi socialnogo zahistu invalidiv v Ukraini. [Actual problems of social protection of invalids in Ukraine]. Available at: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10kmvziu.pdf>. (accessed 08.11.2016).

Надійшла (received) 25.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Аналіз системи соціального захисту населення України / Л. С. Ларка // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 28(1200) – С. 115-119. Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Анализ системы социальной защиты населения Украины / Л. С. Ларка // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2016. – № 27(1200) – С. 115-119. Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461

Analysis of the system of social protection of the population of Ukraine / L. S. Larka // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". – 2016. – № 28(1200) – P. 115-119. Bibliogr.: 9. – ISSN 2519-4461

Відомості про автора / Сведения об авторе / About the Author

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.

Ларка Людмила Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга НТУ «ХПІ», г. Харьков; тел.: (098) 486-30-51; e-mail: assorti@ua.fm.

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

УДК 339

С.Н. ПОГОРЕЛОВ, Н.П. ГОРБУНОВ**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭРГНОМИКЕ**

Метою ергономіки як науки є "оптимізація діяльності системи в цілому, максимізація її соціально-економічного ефекту, збереження здоров'я людини і безпека життєдіяльності". Разом з тим пріоритетним завданням ергономіки продовжують визначати економічний ефект від функціонування виробничої системи, у той час як соціальної складової виділяється останнє місце за залишковим принципом. У контексті оптимізації як цілі ергономічної системи та гармонізації складових як принципу її вдосконалення мова про перевагу економічного чинника йти не може. Отже, суперечності притаманні самій парадигмі сучасної ергономіки.

Ключові слова: ергономіка, тенденції, проблеми, система, економічний ефект

Целью эргономики как науки являются "оптимизация деятельности системы в целом, максимизация ее социально-экономического эффекта, сохранение здоровья человека и безопасность жизнедеятельности". Вместе с тем приоритетной задачей эргономики продолжают определять экономический эффект от функционирования производственной системы, в то время как социальной составляющей выделяется последнее место по остаточному принципу. В контексте оптимизации как цели эргономической системы и гармонизации составляющих как принципа ее совершенствования речь о преимуществе экономического фактора идти не может. Следовательно, противоречия присущи самой парадигме современной эргономики.

Ключевые слова: эргономика, тенденции, проблемы, система, экономический эффект

The goal of ergonomics as a science is "the optimization of the system as a whole, maximising its socio-economic impact, protection of human health and safety". However, the priority of ergonomics continue to determine the economic effect of the functioning of the production system, while the social component is allocated the last place as a residual. In the context of optimization as the goal of the ergonomic system and harmonization of the components as the principle of its perfection it on the advantage of economic factors can not go. Consequently, the contradictions inherent in the paradigm of modern ergonomics.

Key words: ergonomics, trends, issues, system, economic effect

Ергономічність можна визначити як узгодженість господарства, зокрема, з гігієнічними, психологічними, фізіологічними, антропометричними, біомеханічними і естетичними параметрами людини.

Об'єктом сучасної ергономіки визначають систему "людина - машина — середовище", розуміючи під системою комплекс взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, призначений для виконання єдиної задачі.

Задачею побудови ергономічної системи є гармонічне поєднання її елементів.

Постановка задачі дуже важлива для рівня системи і особливостей її функціонування. Вона визначається інтересами суспільної системи як формою реалізації її потребностей, які трансформуються в ході цивілізаційного розвитку, змінюючи свій характер і акценти. Трансформація людських потребностей відображається в еволюції предмету дослідження науки. Предметом дослідження сучасної ергономіки є "закономірності організації трудової діяльності людини в процесі взаємодії з технічними засобами праці і в конкретних умовах середовища".

Цілью ергономіки як науки є "оптимізація діяльності системи в цілому, максимізація її соціально-економічного ефекту, збереження здоров'я людини і безпека життєдіяльності". Разом з тим пріоритетною задачею ергономіки продовжують визначати економічний ефект від функціонування виробничої системи, в той час як соціальної складової виділяється останнє місце по залишковому принципу. В контексті оптимізації як цілі ергономічної системи та гармонізації складових як принципу її вдосконалення мова про перевагу економічного чинника йти не може. Отже, суперечності притаманні самій парадигмі сучасної ергономіки.

преимуществе экономического фактора идти не может. Следовательно, противоречия присущи самой парадигме современной эргономики.

Кроме того, социальные задачи - "обеспечение всестороннего развития человека, формирование заботливого отношения к окружающей среде" — подаются без дальнейших комментариев, разъяснений и углублений в механизм реализации этих задач.

Содержание эргономики традиционно толкуется через два ее взаимосвязанных аспекта - производственный и потребительский. Оно предусматривает приемлемые для человека условия производства и потребления, то есть комфортные функциональные свойства потребительских товаров, а также удобную технико-технологическую организацию производства и труда, что будет способствовать повышению их производительности. Несмотря на определенную корреляцию эргономичности и эффективности, не стоит путать эти показатели и подменять экономическую категорию эффективности социальной категорией эргономичности.

При рассмотрении эргономичности, прежде всего, как фактора экономического роста основными задачами современной эргономической системы определяются "производительность и эффективность работы", то есть экономические показатели ". Однако экономический рост как цель общественного развития все больше остается в прошлом фундаментальной экономической науки. Мировое сообщество, в силу растущих темпов истощения природных ресурсов, все глубже осознает ее нестратегичность. Интенсивность не становится панацеей от этой проблемы, ведь

интенсивный тип экономического роста является лишь теоретической фикцией. На практике существуют преимущественно экстенсивный или преимущественно интенсивный рост. Интенсивная составляющая экономического роста в той или иной степени сочетается с экстенсивной, что непременно влечет за собой увеличение расхода ресурсов.

Развитие западного общества массового потребления с целью реализации стремления человека ко все более полному, разнообразному и качественному удовлетворению своих потребностей стало одним из факторов перехода ведущих стран во второй половине XX в. к политике экономического роста.

Следствием этого, казалось бы, конструктивного, с точки зрения социальных интересов, экономического процесса стал социально-экономический кризис 70-х годов XX в., обостривший проблемы ресурсной безопасности и вопросы экологии. Следовательно, смешивание экономических и социальных мотивов в эргономике может оказаться достаточно противоречивым.

Необходимость установления приоритетности социальной ориентации эргономики в системе ее социально-экономических дефиниций связана с главным требованием эргономичности - безопасности человеческой деятельности для здоровья. Первоочередность учета такого важного социального показателя, как уровень безопасности, направлена на удовлетворение безотлагательных жизненных потребностей людей. Безопасность является потребностью первой необходимости относительно второстепенных потребностей роста экономических показателей.

Социальная политика эргономичности обеспечивается институциональной деятельностью государства и международных организаций (МОТ, ВТО и др.) через нормативное законодательство. Рестриктивные (ограничивающие нарушения) и стимулирующие (поощряющие работать лучше) принципы государственной политики реализуются при помощи принятия соответствующих эргономических норм и нормативов, контроля за их соблюдением, уголовной системы штрафных санкций и системы льгот. На практике нормативные требования производственной и потребительской эргономичности воплощаются в научной организации труда, охране труда, проектировании эргономичной техники и технологии, а также в защите прав потребителя.

Урегулирование эргономичности в процессе организации труда на производстве предусматривает два способа государственного влияния - активный и пассивный. Активное государственное регулирование проблем эргономичности производства направлено на планирование удовлетворительных условий труда и устранение недостаточной эргономичности в условиях производства, если это возможно. В свою очередь, пассивный метод регулирования пытается компенсировать неудовлетворительные условия труда. В случаях производственной необходимости,

когда существуют ночные смены, сверхурочные работы, вредные и сложные условия производства (как в химической или угледобывающей промышленности), чрезмерные нагрузки, в законодательстве по охране труда предусмотрены дополнительные надбавки к заработной плате или расчет ее по завышенным тарифам.

Конечно, механизм рыночной экономики лоббирует свои экономические приоритеты в эргономике. Однако экономический эффект не должен ставиться в качестве предмета ее приоритетной ценностной ориентации, поскольку такой подход дискредитирует эргономику как самостоятельную науку и сводит ее к составляющей менеджмента.

Вчитаемся в такую кульминационно-противоречивую постановку задач: "эргономика, направляя исследования на решение ряда вопросов в отношении адаптации работников в системах, повышения эффективности работы систем и людей, облегчения их труда, в той или иной мере должна учитывать факторы, влияющие на здоровье, трудоспособность человека в первую очередь". По нашему мнению, причиной противоречий современной эргономики послужили предпосылки ее формирования, связанные, прежде всего, с разновекторностью буржуазной и советской концепций как теоретических составляющих, ставших исходной базой для построения современной эргономики.

Эргономика возникла на рубеже XIX-XX вв. в буржуазном обществе, стремительное техническое развитие которого обусловило новый уровень организации производственного процесса и вызвало изменение условий труда на производстве. В позиционировании факторов производства интересы капитала диктовали преимущество средств производства перед рабочей силой. Особенность буржуазной эргономики этого периода заключалась в том, что человек в ней не считался определяющим элементом, а своим трудом лишь дополнял работу машин. Ярким деятелем буржуазной эргономики был американский инженер Ф. Тейлор, традицию которого продолжили Ф. Гилберт и Г. Форд. Главными направлениями усовершенствований стали механизация и автоматизация труда, на основе которых происходила конвейеризация производства.

Фордизм и тейлоризм привели к усилению интенсивности труда, к его принудительному ритму, к чрезмерной нервной и физической напряженности рабочих. На этом "диком" этапе развития капиталистической системы эргономика была жестко подчинена новорожденной теории производственного менеджмента и преследовала сугубо экономическую цель — максимизации конечных экономических показателей эффективности и прибыльности производства. Науку об организации труда на производстве в ее тогдашнем понимании скорее можно назвать "псевдоэргономикой".

Советские разработки в эргономике имели другую, перманентно социальную, направленность. Советская школа эргономики считала фактор живого труда приоритетным в производстве. Поэтому, в отличие от Ф. Тейлора, ученые А. Гастев и Н. Бернштейн, которые тоже работали над приспособлением рабочего к средствам труда и стандартизировали рациональные приемы трудовой деятельности, учитывали биологические и психологические особенности человека. К сторонникам гуманизации условий производства относятся В. Мясищев, В. Бехтерев, Г. Мюнстберг, К. Левин. Пути ослабления монотонности разрабатывались, в частности, Л. Томсоном, Г. Флехтнером, В. Рождественской, В. Поляковым.

Базовые основы советской концепции эргономичности производства уходят своими корнями в марксистскую экономическую литературу. Марксистская школа политэкономии акцентирует внимание на защите труда и гуманизации экономики, подвергает критике эксплуатацию человека, обосновывает ведущую роль человеческого фактора в производстве и в общественном развитии в целом. Марксистский вклад в концепцию эргономичности связан с осуждением использования детского труда, слишком продолжительного рабочего времени и других аспектов неудовлетворительных условий труда, получивших название "системы выжимания пота".

По высказыванию теоретика рыночной экономики, автора "Экономика" П. Самуэльсона, "...марксизм слишком ценен, чтобы оставить его одним марксистам". С эргономическими идеями марксистского экономического гуманизма "перекликаются" основы социально ориентированной рыночной экономики.

К сожалению, в практике нашего советского экономического прошлого требование эргономичности было больше предусмотрено непосредственно для производственного процесса, хотя, как уже отмечалось, сама постановка вопроса об эргономичности производства предусматривает не только эргономическое обеспечение самого производства, но и обеспечение эргономичности его конечного результата - товаров и услуг. В условиях приоритетов советской индустриальной экономики, ориентированных на производство средств производства и обслуживание ВПК, эргономичность товаров народного потребления оставалась на втором плане. Но не всегда. Этого нельзя сказать, например, о качестве товаров пищевой промышленности, стандартизация и контроль которого обеспечивались на надлежащем высоком уровне. Также эргономическим преимуществом советских товаров легкой промышленности был натуральный состав их сырья. По существу, внутреннее содержание товаров было достаточно эргономичным и соответствовало их человеческому предназначению. Недостатки заключались, скорее, в форме выполнения и подачи товаров, а также их узком ассортименте.

Во второй половине XX в. отношение к эргономичности на Западе несколько отличалось от советского. Там потребительскому аспекту эргономичности экономики уделялось особое внимание в связи с обострением рыночной конкуренции и борьбы производителей за выбор потребителя во время активизации послевоенных тенденций к развитию общества массового потребления. Бифуркационным моментом в экономической науке стало возникновение прикладной науки праксеологии, изучавшей рациональный выбор потребителя. Хотя автором этой теории был наш соотечественник Е. Слуцкий, распространение она получила именно на Западе. Эргономичность товара становится почти синонимом его конкурентоспособности.

С переходом нашей страны к построению рыночной экономики, в которой, наряду с предложением, важную роль играет фактор спроса, аспект эргономичности потребления активизировался и в отечественной экономической науке. Так, критикуя определение в конце 70-х годов XX в. эргономики как отрасли науки, "которая изучает человека (или группу людей) и его (их) деятельность в конкретных условиях производства, и труд которого (которых) связан с использованием машин (технических средств) с целью усовершенствования средств, условий и процесса труда" м, современные украинские ученые подчеркивают его ограниченность сферой производства и добавляют к нему роль эргономичности техники в потреблении. Проблема уровня обеспечения эргономичности потребительских товаров остается актуальной для Украины в связи с присоединением ее к ВТО и соответствующими высокими европейскими стандартными требованиями к качеству продукции (особенно - к ее экологичности).

Как отмечалось в начале работы, нынешняя эргономика существует в более широком видении, чем прежняя: это принципы и образ жизни человека, реализующие важнейшую человеческую потребность - в адаптации к внешней среде. В отличие от прежней эргономики, предмет которой был ограничен эндогенными условиями производства, современная эргономика включает в предмет своего исследования также условия, экзогенные по отношению к производству. Однако в ней отношения с условиями окружающей природной среды как инновационный аспект парадигмы современной эргономики остаются содержательно нераскрытыми. Толкование этой среды в контексте дискурса является, как и раньше, преимущественно производственным: из поля зрения упускаются системные связи производства как с экономическим воспроизводством в целом, так и с природной системой ресурсного воспроизводства.

Принцип цикличности экономического воспроизводства предполагает, что конечный результат производства является предпосылкой для его новой начальной фазы. Результатами производства выступают такие три его конечные

составляющие, как потребительские товары (предметы личного потребления), средства производства (предметы производственного потребления) и отходы. Освещение экологичности техники в современном дискурсе подается очень ограниченно - местом, отведенным для нее в структурной схеме. При этом совершенно без внимания остается экологичность отходов.

Биоэтика должна стать составляющей бизнес-этики. Биопредпринимательство — это экономическое решение вопросов охраны природы ради эргономичности условий общественного будущего. По определению С. Соколенко, "продукция может считаться высококачественной только в случае, если в процессе ее производства будут учтены в полной мере требования охраны окружающей среды, причем это касается всех этапов производства - от заготовки и переработки сырья до упаковки и распределения конечного продукта". К сожалению, эта меткая цитата не из дискурса эргономики, хотя касается экологического аспекта именно ее предмета.

Под мощным техногенным влиянием производства окружающая среда выводится из своего природного равновесия, превращаясь в среду, зависимую от экономики. Она перестает быть статичной и поэтому требует к себе особого внимания со стороны эргономики. Тогда как ресурсная безопасность становится залогом безопасности человеческой жизнедеятельности, эргономика обходит вниманием этот актуальный глобальный вопрос.

Такая ситуация в эргономике является одновременно не адекватной запросам современности и обоснованной с ретроспективной точки зрения — по аналогии с рассмотренным нами противоречием ее социально-экономических приоритетов. Основные положения эргономики активно разрабатывались до 60-х годов XX в. Проблемы экологии и энтропии стали глобальными препятствиями для дальнейшего экономического развития и выразительно обозначились на общественном сознании несколько позже - в связи с экономическим кризисом в начале 70-х, вследствие которого начали возникать теории постиндустриального информационного общества, сосредоточенные на проблеме природноресурсных ограничений. По нашему мнению, этот исторический факт в определенной степени объясняет недостаточность разработок экологических и энтропийных аспектов в современной концепции эргономики.

Впервые категория "энтропия" была введена в термодинамике для выражения степени необратимого рассеивания энергии". Эта категория является одной из научных основ теории устойчивого развития, историческими истоками парадигмы которой была еще французская школа физиократии, а ближе к нашему времени - школа физической экономии, основанная в Украине в конце XIX в. С. Подолинским и продолженная В. Вернадским, М. Руденко, а также другими

отечественными и зарубежными деятелями. Кстати, хотя космогенные научные взгляды С. Подоли некого на общественное хозяйство выделяются существенной научной новизной, формировались они именно в русле марксистского экономического учения.

Энтропийными являются процессы использования природных ресурсов в производстве, сопровождающиеся рассеиванием нашей планетарной энергии в космическое пространство. Энтропийность экономики заключается в отношениях отчуждения от природы ресурсов, вовлеченных в производство. Она истощает ресурсы Земли, чем ослабляет ресурсную способность дальнейшего производства удовлетворять материальные потребности людей, а следовательно — снижает эргономичность экономики будущего. Показателями энтропийности выступают объемы и темпы истощения природных ресурсов, зависящие от объемов и темпов динамики производства.

Если экологические показатели определяют эргонивгхть "на выходе" из производственного процесса через влияние результатов производства на условия воспроизводства ресурсного потенциала окружающей природной средой, то энтропийность определяет потенциал эргономичности "на входе" в производство, зависящий от имеющихся в ее распоряжении природно-материальных ресурсов.

Обеспечение эргономичности общественного производства должно основываться на принципах устойчивого развития экономики. Во-первых, эти принципы предусматривают для современных природопользователей такие параметры энтропии, которые бы не превышали текущих предельно допустимых норм истощения ресурсов и не препятствовали реализации ресурсных потребностей жизнеобеспечения будущих поколений. Это является залогом эргономичности общественного производства "на входе". Во-вторых, в соответствии с принципами устойчивого развития экономики, удовлетворительными экологическими параметрами являются предельно допустимые нормы загрязнения окружающей природной среды, которые не становятся угрожающими для воспроизводственных возможностей ресурсных экосистем и обеспечивают эргономичность общественного производства "на выходе".

Экологичность и энтропийность экономики не существуют независимо друг от друга. Они являются комплементарными подсистемами, комплексно влияющими на эргономичность системы общественного воспроизводства в целом. От экологичности производства зависят поддержание устойчивости экосистем и их производительный ресурсный потенциал, то есть успешность прохождения обратного к энтропийности процесса воспроизводства восстанавливаемых природных ресурсов.

Степень энтропийности функционирования общественного хозяйства прямо пропорциональна объемам расширенного воспроизводства и обратно пропорциональна — его интенсивности. Вместе эти

факторы энтропии определяют объемы природопользования, от которых, в свою очередь, зависит и объем вредных выбросов, то есть экологичность экономики.

Выводы: Проблемы эргономики связаны с особенностями ее развития как науки, которое проходило в три этапа. Первым из них был этап корректировки, который предусматривал организационный подход "от машины к человеку". При этом эргономика выполняла задачу приспособления человека к технике, вносила рекомендации по рационализации трудового процесса. На второй, проектной, стадии своего развития эргономика начала ориентироваться на подход "от человека к машине", пытаясь учесть во время проектирования средств производства человеческие параметры. Третья, нынешняя, стадия эволюции эргономики как науки является комплементарным "симбиозом человека и машины в определенной среде". Она предполагает оптимизацию взаимодействия всех факторов производственного процесса, требуя как учета особенностей и потребностей человека в процессе создания новой техники, так и предупреждения появления возможных рисков в деятельности производственной системы, а также минимизацию изменений в окружающей среде.

Тенденциям третьей стадии развития эргономики только положено начало. Лишь задекларирована и постановка ее инновационной проблематики. Она не проникла в контекст содержания этой науки и не трансформировала его в направлении надлежащего утверждения в теории эргономики социальной и экологической основ. Во-первых, несмотря на наличие социальных аспектов, в современной эргономике наглядным остается стереотипный рыночный приоритет экономизма. Во-вторых, взаимодействие человека с внешней средой как новый вызов современной эргономике остается в ней содержательно неразработанным.

Следовательно, современному состоянию эргономики присущи остатки экономического консерватизма и ростки постиндустриализма. Они ярко проявляются в ряде значительных сущностных и смысловых ценностных противоречий науки: первые из них касаются взаимоотношений между элементами ее парадигмы, а вторые заключаются в том, что новая парадигма науки недостаточно соответствует ее смысловому наполнению.

Существующая концепция эргономики гносеологически ограничивает реальные практические требования эргономики к общественному производству краткосрочным периодом продолжения цикла производства товаров и среднесрочным периодом их проектирования, а также исследованием эргономичности не всех конечных результатов производства. Она не учитывает человеческих потребностей в части общественного экономического воспроизводства в долгосрочном периоде. Таким образом, исследование сегодняшнего состояния эргономики

выводит нас на актуальную проблему эргономичности общественного хозяйства в целом.

Дальнейшие эргономические исследования должны быть направлены не только на локальное урегулирование условий труда на производствах, но и на регламентацию общественной трудовой деятельности человека в глобальных условиях окружающей природной среды. Страдая от энтропийных и экологических последствий производственной деятельности, ее изменчивое, неустойчивое состояние приобретает особую роль заметного динамического фактора в моделировании эргономических отношений. Поэтому целью современных эргономических разработок должна стать стратегическая ресурсная безопасность процесса общественного экономического воспроизводства. Эргономике не хватает прикладных разработок этого проблемного аспекта. Ее содержание и до настоящего времени остается зафиксированным на эндогенных условиях деятельности предприятия и не учитывает его экзогенных взаимосвязей с окружающей природной средой.

Содержание современной эргономики должно быть представлено исследованием динамического равновесия трех ее органичных составляющих - эргономичности производства (современная традиционная эргономика), его экологичности и энтропийности. Каждая из этих составляющих авторского широкого содержательного видения эргономики приближена к ней, но не тождественна ей.

В экономической науке такие категории существуют отдельно, как самостоятельные. Однако для отражения всего социально-экономико-природного спектра дефиниций эргономических отношений необходимо системно соединить эти коррелирующие составляющие в систему эргономики. Наш синтез указанных категорий обоснован их ценностной синергетикой, то есть ценностью для надлежащего широкого понимания содержания современной эргономики — целостного знания об адаптации к человеку условий производства (эргономичность производства), трансформации производством природы (энтропийность), а также согласовании производства с потребностями воспроизводства окружающей природной среды (экологичность).

Охрана окружающей природной среды является охраной самого человека, а также представляет глобальный аспект эргономических отношений, который не существует вне микроэкономических связей с прикладной эргономикой.

Список літератури:

1. Антипина О.Н. Тенденции гуманизации экономики при переходе к постиндустриальному обществу. - М., 1998, с. 8.
2. Борисов А. Б. Большой энциклопедический словарь. М., "Книжный мир", 2005, с. 845.
3. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 1. К, "Академія", 2000, с. 504.
4. Поплавська О. М. Ергономіка. Навчальний посібник. - К., КНЭУ, 2006, с. 5.

5. Історія економічних учень. Підручник. У 2 ч. Ч. 1. - К., "Знання", 2005, с. 319.
6. Зинченко В. П. Мунипов В. М. Основы эргономики. - М., 1979, с. 11.
7. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України - К., "Логос", 1999, с. 484.
8. Большая Советская Энциклопедия (В 30 томах). - М., "Советская Энциклопедия" 1978, с. 203.
9. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації. Навчальний посібник. - К., "Знання", 2000, с. 132-137.

References (transliterated)

1. Antypyna O.N. Tendentsyy humanyzatsyy ekonomyky pry perekhode k postyndustrial'nomu obshchestvu. - M., 1998, s. 8.
2. Borysov A. B. Bol'shoy entsyklopedychesky slovar'. M., "Knyzhnyy myr", 2005, s. 845.

3. Ekonomichna entsyklopediya. U tr'okh tomakh. T. 1. K., "Akademiya", 2000, s. 504.
4. Poplavs'ka O. M. Erhonomika. Navchal'nyy posibnyk. - K., KNЭU, 2006, s. 5.
5. Istoriya ekonomichnykh uchen'. Pidruchnyk. U 2 ch. Ch. 1. - K., "Znannya", 2005, s. 319.
6. Zynchenko V. P. Munypov V. M. Osnovy erhonomyky. - M., 1979, s. 11.
7. Sokolenko S. I. Hlobalizatsiya i ekonomika Ukrayiny - K., "Lohos", 1999, s. 484.
8. Bol'shaya Sovet-skaya Entsiklopedyya (V 30 tomakh). - M., "Sovet-skaya Entsiklopedyya" 1978, s. 203.
9. Filipenko A. S. Ekonomichnyy rozvytok suchasnoyi tsyvilizatsiyi. Navchal'nyy posibnyk. - K., "Znannya", 2000, s. 132-137.

Поступила (received) 25.05.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Сучасні тенденції в ергономіці / С. М. Погорелов, М.П. Горбунов // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 120-125. Бібліогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Современные тенденции в эргономике / С.Н. Погорелов, Н.П. Горбунов // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2016. - № 28(1200) - С. 120-125. Библиогр.: 9 назв. – ISSN 2519-4461, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Current trends in ergonomics/ S.M. Pogorelov, M. P. Gorbunov // Bulletin of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv: NTU "KhPI". - 2016. - № 28(1200) - P. 120-125. Bibliogr.: 9. – ISSN 2519-4461, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорелов Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 707-65-07; e-mail: pogser.sp@gmail.com, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Погорелов Сергей Николаевич – кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», профессор кафедры организация производства и управления персоналом; тел.: (057) 707-65-07; e mail: pogser.sp@gmail.com, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Pogorelov Sergiy Mukolaevich – candidate of economic Sciences, Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of the Department of production organization and personnel management; tel: (057) 707-65-07; e-mail: ni.pogorelov@gmail.com, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Горбунов Микола Петрович - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту та оподаткування; тел.: (057) 707-65-39;

Горбунов Николай Петрович - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры менеджмента и налогообложения; тел.: (057) 707-65-39;

Gorbunov Nikolai Petrovich - candidate of economic Sciences, associate Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor of management and taxation; tel: (057) 707-65-39

ЗМІСТ

О. І. САВЧЕНКО

Використання системи збалансованих показників для інноваційно – інвестиційного розвитку підприємств...3

Т. О. ПОГОРЕЛОВА, Л. М. ДУРДИЄВА, О. О. СОЛОНЦЬКА

Організація розвитку персоналу банківської установи та її ефективність.....9

С.В.ЧЕРНОБРОВКІНА

Аналіз рг-активності підприємств металургійного та машинобудівного комплексу України..... 14

А.Е.Ю.ПЕРЕДРІЙ

Інтеграція науково-технічної підготовки виробництва в світовому інформаційному просторі..... 18

Л. О. РУБАН, Л. В. ГРИЦЕНКО

Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності підприємства..... 22

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЄЛЄВА

Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару..... 26

О. С. ТЕЛЕПНЄВА

Системний підхід до порівняння системоутворюючих матеріальних компонентів антропотехнічних систем 31

Д.С. ВЕЛИКА, Т.В. СОЛОДОВНИКОВА, В.О. ЧЕРЕПАНОВА

Напрями вдосконалення стратегії розвитку торговельного підприємства в умовах функціонування світової організації торгівлі 37

С. О. КЛИМОВА, Н. Н. ГУБАНОВА

Створення Балто-Чорноморського союзу як зміцнення економічної і політичної платформи України 41

Л. В. КУЗЬМЕНКО

Системні методи дослідження ефективності діяльності підприємств..... 45

А. О. ЧЕРЧИК

Процес управління еколого-економічною безпекою підприємства 51

Ю.С. ГЛУШАЧ

Методологічні аспекти рейтингових систем оцінки конкурентоспроможності країн та аналіз їх результатів 55

В. О. МАТРОСОВА

Імплементация митного законодавства України в контексті євроінтеграційних процесів 61

Т.Л. СЛЮНИНА, Н.С. ЧЕРКАШИНА

Имплементация положений директивы ес в сфере аудита в Украине: проблемы и перспективы 65

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЄЛЄВА

Якість інноваційної продукції як складова маркетингової політики та конкурентоспроможності підприємства 70

І. А. ЮР'ЄВА

Впровадження підходів соціальної відповідальності в інформаційно-комунікаційному забезпеченні економічної безпеки підприємства 75

О.В. МЕЛЕНЬ

Дослідження сучасних проблемних питань з організації та обліку дебіторської заборгованості та пошук шляхів їх вирішення..... 79

ТАН ЛИН ЛИН, С.В.БРИК

Пути совершенствования организации бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля основных средств на предприятии. 85

М.І. ЛАРКА, А.Р. ЗОЛОТАРЬОВА

Проблеми визначення методик для оцінки фінансового стану підприємств 90

С.П. СУДАРКІНА, О.О. МАСЛІЙ

Планування маркетингової діяльності підприємства в сучасних умовах: інструменти і організація..... 95

Н.М. ШМАТЬКО

Фактори формування гнучкості промислових підприємств України 100

М.І. ПОГОРСЛОВ, І.М. ПОГОРСЛОВ

Особливості міжнародної передачі технологій..... 105

М.В. ЛИТВИНЕНКО, Э.И. БУЦЕНКО, И.С. ГРУДАЧЕВА

Механизм оценки эффективности системы управления предприятием 110

Л. С. ЛАРКА

Аналіз системи соціального захисту населення України 115

С.Н. ПОГОРЕЛОВ, Н.П. ГОРБУНОВ

Современные тенденции в эргономике..... 120

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Збірник наукових праць

№ 28 (1200) 2016

Наукові редактори

д-р екон. наук, проф. П.Г. Перерва,

к-д. екон. наук, проф. М.І. Погорєлов

Науково-технічний редактор

к-д. екон. наук, проф. С.М. Погорєлов

Відповідальний за випуск

к-д. техн. наук І.Б. Обухова

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ: 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21. НТУ "ХПІ".

Кафедра: «Організація виробництва і управління персоналом»,

Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07,

e-mail: tper_bulletin@ukr.net

Підп. до друку 24.06.2016 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.

Ум.друк.арк. 8,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 135. Ціна договірна.

*Видавничий центр НТУ «ХПІ». Свідоцтво про державну реєстрацію
суб'єкта видавничої справи ДК № 3657 від 24.12.2009 р.*

61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФОП Шейніна О.В.,

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції*

ДК № 2779 від 15.09.2007 р.

61052, Харків, вул. Славянская, 3 оф.5